

Pelatihan Penggunaan Aplikasi Penjualan

Tri Darma Rosmala Sari¹, Dwi Tirta Kencana^{2*}, Meiza Anjelita³

^{1,2,3}Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Teknokrat Indonesia
Email: ¹tridarma_rosmalasari@teknokrat.ac.id, ^{2*}dwitirtakencana@teknokrat.ac.id,
³meiza_anjelita@teknokrat.ac.id
(Dwi Tirta Kencana* : coresponding author)

Received	Accepted	Publish
3-March-2023	6-March-2023	15-March-2023

Abstrak– Provinsi Lampung, khususnya di kecamatan natar kabupaten lampung selatan memiliki jumlah UMKM yang banyak dan beragam, yang tersebar di berbagai desa yang ada di kecamatan. Berdasarkan hasil wawancara dengan pengurus komunitas UMKM Natar menjelaskan bahwa rata-rata pencatatan penjualan UMKM masih dilakukan secara manual dan mererka tidak dapat langsung mengetahui jumlah total penjualan yang terjadi selama satu periode dan mereka juga tidak dapat mengetahui jumlah persediaan barang yang ada, sehingga UMKM tidak dapat dengan cepat menghitung berapa jumlah laba yang mereka peroleh dan sulit untuk membuat keputusan kapan harus memproduksi barang, karena sulit untuk melihat jumlah barang yang masih ada. Luaran yang diharapkan dari kegiatan PKM ini adalah artikel ilmiah yang terbit pada jurnal pengabdian kepada masyarakat, video pelatihan, dan berita yang terbit pada surat kabar. Tahapan dalam pelaksanaan kegiatan yakni perencanaan, tindakan, observasi dan refleksi. Kegiatan akan dilaksanakan selama 6 bulan, dimulai pada awal bulan Desember dan sampai dengan bulan Mei tahun 2022. Adapun kegiatan yang akan ditawarkan berupa pelatihan menggunakan aplikasi pencatatan penjualan dan persediaan. Target dari kegiatan ini adalah UMKM yang tergabung dalam komunitas UMKM Natar, Lampung Selatan

Kata Kunci: Aplikasi; UMKM; Pelatihan; Pengabdian; Penjualan

Abstract– Lampung Province, especially in the Natar sub-district, South Lampung regency, has a large and varied number of MSMEs, which are spread across various villages in the sub-district. Based on the results of interviews with the administrators of the MSME community, Natar explained that the average MSME sales record was still done manually and they could not immediately know the total number of sales that occurred during one period and they also could not know the amount of existing inventory, so that UMKM could not quickly calculate how much profit they have made and it is difficult to decide when to produce goods, because it is difficult to see how many goods are still available. The expected outputs from this PKM activity are scientific articles published in community service journals, training videos, and news published in newspapers. Stages in the implementation of activities namely planning, action, observation and reflection. The activities will be carried out for 6 months, starting in early December and ending in May 2022. The activities that will be offered are in the form of training using sales and inventory recording applications. The target of this activity is MSMEs that are members of the Natar MSME community, South Lampung.

Keywords: Application; MSME; Training; Devotion; Sales

1. PENDAHULUAN

Pemanfaatan IT sebagai sarana mendapatkan informasi menjadi sangat penting bagi para pebisnis dalam menyediakan informasi yang cepat serta akurat. Akurasi data berdasarkan sumber yang dapat dipercaya sangat bermanfaat bagi semua kalangan terutama bagi para pebisnis. Dalam pengembangan bisnis menjadi sebuah tuntutan masa kini dan masa depan dalam memanfaatkan teknologi informasi bagi dunia bisnis (Fatmawati et al., 2022; Gunawan & Ariany, 2023; Pasaribu & Wahyudi, 2023).

Aplikasi Penjualan merupakan aplikasi yang digunakan untuk memudahkan pencatatan dan pengelolaan data penjualan. Biasanya aplikasi penjualan dapat dioperasikan di laptop, PC bahkan untuk aplikasi POS nya dapat dioperasikan di *smartphone* (Kustiawan et al., 2022). Aplikasi penjualan merupakan aplikasi digital yang dapat membantu menyederhanakan, mengoptimalkan dan mempercepat seluruh siklus penjualan produk perusahaan Anda. Aplikasi ini memastikan tim *sales* memiliki akses ke *tools* dan fitur yang membantu mereka mencapai target penjualan. Dengan adanya aplikasi penjualan, para pebisnis tidak perlu repot membuat

laporan secara manual, termasuk terkait inventaris dan kesediaan stok barang. Aplikasi digital efektif mengurangi waktu transaksi sehingga konsumen akan memperoleh pengalaman belanja yang relatif singkat (Kustiawan et al., 2022). Aplikasi penjualan dapat meminimalisasi *missing* komunikasi, baik antara konsumen dengan penjual maupun antar karyawan. Dengan data yang tersimpan otomatis, sehingga dapat memonitor bisnis sekaligus mengadakan analisis secara cepat (Vidiasari & Darwis, 2020). Salah satu keuntungan dari penggunaan aplikasi penjualan adalah dapat lebih mengenal para konsumen (Karlina, 2020; Sulistiani et al., 2020).

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan salah satu penyokong kegiatan ekonomi Indonesia (Hutami, 2018), karena UMKM memiliki peranan yang sangat besar untuk pertumbuhan perekonomian Indonesia, dimana UMKM dapat menciptakan lapangan usaha baru, yang berdiri sendiri, mandiri, UMKM juga dapat mengurangi tingkat pengangguran, dengan jumlah mencapai 99% dari keseluruhan unit usaha dan kontribusi UMKM terhadap PDB mencapai 60,5%, penyerapan tenaga kerja mencapai 96,6%. Disisi lain UMKM menghadapi tantangan antara lain inovasi dan teknologi, literasi digital, produktivitas, legalitas atau perizinan, pembiayaan, branding dan pemasaran, sumber daya manusia, standardisasi dan sertifikasi, pemerataan pembinaan, pelatihan, dan fasilitasi, serta basis data tunggal (Marviana et al., 2020; Nainggolan, 2018; Setiawansyah et al., 2022).

UMKM Natar menjelaskan bahwa rata-rata pencatatan penjualan UMKM masih dilakukan secara manual dan mererka tidak dapat langsung mengetahui jumlah total penjualan yang terjadi selama satu periode dan mereka juga tidak dapat mengetahui jumlah persediaan barang yang ada, sehingga UMKM tidak dapat dengan cepat menghitung berapa jumlah laba yang mereka peroleh dan sulit untuk membuat keputusan kapan harus memproduksi barang, karena sulit untuk melihat jumlah barang yang masih ada. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan 3 orang. Tri Darma Rosmala Sari, S.E., M.S.Ak. sebagai ketua PKM, Dwi Tirt Kencana, S.E. M.S.Ak., Akt bertugas menyampaikan materi pelatihan aplikasi penjualan, dan Meizaa Anjelita mahasiswa Universitas Teknokrat Indonesia.

2. METODE PELAKSANAAN

Pelaksanaan kegiatan ini dilakukan berdasarkan Model Kemmis dan Taggart yaitu pelatihan yang didasarkan pada permasalahan yang ada ketika kegiatan pembelajaran di kelas (Ayuningtiyas et al., 2021; Ekawarna, 2020).

2.1 Rincian Kegiatan Kunjungan

Adapun rincian kegiatan kunjungan sebagai berikut :

Tabel 1. Rincian Kegiatan PKM

No.	Kegiatan	Waktu Pelaksanaan
1.	Pelatihan Penggunaan Aplikasi Penjualan	Januari 2023
2.	Laporan Kemajuan Pelatihan Penggunaan Aplikasi Penjualan	Februari 2023
3.	Penyusunan Luaran Kegiatan Dan Laporan Akhir	Mei -Juni 2023

2.2 Partisipasi Mitra

Partisipasi mitra dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat merupakan Usaha Menengah Kecil Mikro (UMKM) yang tergabung dalam sebuah komunitas di Natar Lampung Selatan. Anggota komunitas UMKM sebagai peserta dalam pelatihan Penggunaan Aplikasi Penjualan.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Luaran dari hasil kegiatan PKM ini sebagai berikut :

3.1 Publikasi pada Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat

Salah satu luaran dari kegiatan ini adalah publikasi pada jurnal pengabdian kepada masyarakat. Saat ini, tim pelaksana kegiatan masih dalam proses menyelesaikan dua artikel publikasi yang akan di submit pada Jurnal Pengabdian Masyarakat.

3.2. Dokumentasi Kegiatan

Dokumentasi kegiatan PKM dapat dilihat pada gambar dibawah ini



Gambar 1. Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat

3.3 Publikasi di Media Sosial

Luaran dalam bentuk publikasi di media cetak dapat diakses pada laman berikut: <https://kabarsiger.com/read/dosen-universitas-teknokrat-indonesia-latih-umkm-gunakan-aplikasi-penjualan>

3.4 Peningkatan Pemberdayaan Mitra

Guna mengetahui dampak kegiatan pengabdian kepada masyarakat terhadap pelaku UMKM Natar, tim pelaksana kegiatan memberikan kuesioner kepada para peserta. Kuesioner yang diberikan kepada siswa-siswi mencakup tiga aspek, yakni kepuasan peserta terhadap pelatihan, kepuasan peserta terhadap narasumber pelatihan, dan peningkatan diri peserta.

Tabel 2. Kepuasan Peserta Terhadap Pelatihan Aplikasi Penjualan

No	Pernyataan	Mean	SD
1	Instruktur Menguasai materi pelatihan	4,44	0,67
2	Instruktur mendemonstrasikan atau memberikan contoh sesuai dengan topic yang dibahas	4,56	0,67
3	Instruktur menjelaskan tujuan pelatihan dan gambaran pelatihan secara umum di awal pelatihan	4,50	0,67
4	Instruktur menyajikan materi dengan jelas dan penyampaiannya mudah dipahami	4,19	0,83
5	Instruktur memberikan materi secara sistematis dan terurut	4,44	0,67

6	Instruktur memberikan kesempatan kepada peserta untuk bertanya dan menyampaikan pendapat	4,63	0,58
---	--	------	------

Berdasarkan data diatas, dapat dilihat bahwa peserta puas terhadap narasumber pelatihan yang dibuktikan dengan rata-rata 4,48. Secara terperinci, tingkat kepuasan peserta merujuk pada aspek penguasaan materi pelatihan oleh narasumber yang dibuktikan dengan mean score 4,44. Aspek selanjutnya yakni kemampuan narasumber mendemonstrasikan topik/materi yang sedang dibahas. Hal ini dibuktikan dengan mean score 4,56. Disamping itu, peserta pelatihan merasa puas terhadap cara narasumber menjelaskan tujuan pelatihan, gambaran pelatihan, dan menyajikan materi pelatihan sehingga mudah dipahami oleh para peserta. Hal ini dibuktikan dengan mean score 4,50 dan 4,19. Lebih lanjut, materi yang disajikan bersifat sistematis. Hal ini memudahkan para peserta untuk memahami materi dari awal sampai akhir. Bahkan, peserta diberikan kesempatan untuk bertanya dan memberikan pendapat. Aktifitas ini memberikan kepuasan bagi peserta karena mereka terlibat secara langsung pada kegiatan pelatihan.

4. KESIMPULAN

Tujuan dari kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat ini adalah untuk memberikan solusi terhadap permasalahan yang dihadapi oleh pelaku usaha di komunitas UMKM Natar terkait dengan pencatatan penjualan dengan menggunakan aplikasi yang dapat mempermudah mereka dalam merekap jumlah penjualan produknya. Kegiatan pelatihan ini memberikan pengaruh yang signifikan terhadap peningkatan pemahaman peserta terhadap metode yang digunakan untuk merekap penjualan.

UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terima kasih kami sampaikan kepada Universitas Teknokrat Indonesia yang telah memberikan hibah Pengabdian Kepada Masyarakat (PkM) tahun pelaksanaan 2023. Kami ucapkan terima kasih juga kepada Komunitas UMKM, Di Natar Lampung Selatan yang telah memberikan kesempatan kepada kami untuk melaksanakan PkM dengan pelatihan Aplikasi Penjualan.

DAFTAR PUSTAKA

- Ayuningtiyas, G. W., Printina, B. I., & Subakti, Y. R. (2021). Implementasi Collaborative Learning dalam Pembelajaran Sejarah di SMA Kolese De Britto. *Historia Vitae*, 1(2), 69–83.
- Ekawarna, E. (2020). *R/T The Analysis of the Effect of Entrepreneurship Education, Perceived Desirability, and Entrepreneurial Self-Efficacy on University Students' Entrepreneurial*.
- Fatmawati, L., Priandika, A. T., & Putra, A. D. (2022). Application of Website-Based Fieldwork Practice Information System. *Journal of Information Technology, Software Engineering and Computer Science (ITSECS)*, 1(1), 1–5. <https://doi.org/10.58602/itsecs.v1i1.2>
- Gunawan, R. D., & Ariany, F. (2023). Implementasi Metode SAW Dalam Sistem Pendukung Keputusan Pemilihan Plano Kertas. *Journal of Artificial Intelligence and Technology Information (JAITI)*, 1(1), 29–38.
- Hutami, M. (2018). Analisis Perkembangan Penelitian UMKM di Indonesia. *Angewandte Chemie International Edition*, 6(11), 951–952.
- Karlina. (2020). Rancang Bangun Sistem Pengadaan Jasa Wedding. *Jurnal Riset Dan Aplikasi Mahasiswa Informatika*, 01(02), 253–258.
- Kustiawan, D., Cholifah, W., Destriana, R., & Heriyani, N. (2022). Rancang Bangun Sistem Informasi Akuntansi Pengelolaan Koperasi Menggunakan Metode Extreme Programming. *Jurnal Teknologi Dan Informatika*, 12(1 SE-Article). <https://doi.org/10.34010/jati.v12i1.6756>
- Marviana, R. D., Sahputra, N., Iskandar, E., & Sumekar, A. (2020). Pelatihan Penyusunan Laporan Keuangan Kepada Para Pelaku Umkm Di Koperasi Simpan Pinjam Surya Abadi Mandiri Medan Krio Kecamatan Sunggal Kabupaten Deli Serdang. *RESWARA: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 1(2), 108–113. <https://doi.org/10.46576/rjpk.v1i2.578>
- Nainggolan, O. V. (2018). Analisis Kelayakan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (Umkm) Sepatu Dan Sandal Di Bogor. *Jurnal Bina Akuntansi*, 5(1), 101–149. <https://doi.org/10.52859/jba.v5i1.37>

- Pasaribu, A. F. O., & Wahyudi, A. D. (2023). Used Car Sale Application Design in Car Showroom Using Extreme Programming. *CHAIN: Journal of Computer Technology, Computer Engineering and Informatics*, 1(1), 21–26.
- Setiawansyah, S., Priandika, A. T., Ulum, B., Putra, A. D., & Megawaty, D. A. (2022). UMKM Class Determination Support System Using Profile Matching. *Bulletin of Informatics and Data Science*, 1(2), 46–54.
- Sulistiani, H., Miswanto, M., Alita, D., & Dellia, P. (2020). Pemanfaatan Analisis Biaya Dan Manfaat Dalam Perhitungan Kelayakan Investasi Teknologi Informasi. *Jurnal Ilmiah Edutic*, 6(2). <https://doi.org/10.21107/edutic.v6i2.7220>
- Vidasari, A., & Darwis, D. (2020). Perancangan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Buku Cetak (Studi Kasus: CV Asri Mandiri). *Jurnal Madani: Ilmu Pengetahuan, Teknologi, Dan Humaniora*, 3(1), 13–24.