



Pelatihan Implementasi Aplikasi OutletKu Untuk Monitoring Penjualan Outlet Berbasis Android Pada UMKM Melur Laris

Eddissyah Putra Pane¹⁾, Afriansyah²⁾, Febrizal Alfarasy Syam³⁾, Octadino Haryadi⁴⁾, Missi Tri Astuti⁵⁾, Muhammad Romi Nasution⁶⁾

¹²³Sistem Informasi, Fakultas Ilmu Komputer, Universitas Lancang Kuning Pekanbaru- Riau

⁴Teknik Informatika, Fakultas Teknik, Universitas Islam Riau – Riau

⁵Pendidikan Bahasa Inggris, Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan, Universitas Islam Riau - Riau

⁶Sistem Informasi, Fakultas Ilmu Komputer, Universitas Pasir Pengaraian - Riau

Keywords :

Aplikasi;
Penjualan; monitoring;
UMKM;
Android.

Correspondensi Author

Email: pane@unilak.ac.id

History Artikel

Received: 01-07-2024

Reviewed: 10-07-2024

Revised: 11-07-2024

Accepted: 15-07-2024

Published: 01-08-2024

DOI:

10.52622/mejuajuaabdimas.v4i1.140

Abstrak. Laris Melur adalah salah satu Usaha Mikro, Kecil, Menengah (UMKM) di Kota Pekanbaru saat ini mempunyai 22 outlet yang tersebar di Pekanbaru 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 monitoring penjualan berbasis android menggunakan apk OutletKu pada Laris Melur. Dalam aplikasi ini terdapat 10 menu yang dapat diakses bebas oleh pimpinan dan 5 menu untuk outlet, diantaranya menu barang, karyawan, bonus, topping, kurir, biaya, pekerjaan, outlet dan laporan dimana system semua terintegrasi dan tersistem yg dapat dimonitor oleh pimpinan. Luaran dari kegiatan ini adalah, jurnal pengabdian yang dipublikasi secara nasional, HAKI dan berita kegiatan pengabdian yang dipublikasi pada portal media online



*This work is licensed under a Creative Commons Attribution
4.0 International License*

Pendahuluan

Berdasarkan data Badan Pusat Statistik (BPS) Provinsi Riau (2022) ada sebanyak 15.126 pelaku UMKM tercatat berdomisili di Pekanbaru. Jumlah ini bagian dari jumlah 631.347 UMKM yang ada di Provinsi Riau. Angka tersebut bukanlah angka yang kecil, mengingat potensi UMKM di Riau sangatlah besar, terutama di Kota Pekanbaru

Perkembangan teknologi internet saat ini membuat masyarakat menjadi lebih peduli terhadap segala macam bentuk aktifitas. Mulai dari pendidikan, perniagaan, perdagangan, dan lain-lain. Kemudahan dalam melakukan aktivitas dalam bidang perdagangan seperti pada Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) yang mempunyai peran sangat penting dalam menstabilkan keuangan Negara. UMKM merupakan kegiatan ekonomi rakyat skala kecil dan perlu dilindungi, dicegah dari persaingan yang tidak sehat (Keppres RI Nomor 19 Tahun 1998). Sedangkan Fungsi dan peranan UMKM adalah sebagai penyedia barang dan jasa, penyerap tenaga kerja, pemerataan pendapatan sebagai nilai tambah bagi produk daerah, dan peningkatan taraf hidup masyarakat. (Armiani 2022)

mengatakan UMKM mempunyai peran yang sangat penting/krusial dalam pembangunan ekonomi di Indonesia. UMKM menjadi salah satu tumpuan untuk dapat menghasilkan nilai tambah, penciptaan lapangan kerja, serta sebagai sumber devisa Negara (Ardiansyah 2020).

Terdapat beberapa UMKM yang berkembang di Pekanbaru, salah satunya UMKM Bubur Ayam Bandung “Laris Melur” yang terletak di Jl. Melur No.57 Padang Bulan, Kec. Senapelan, Kota Pekanbaru. Usaha Bubur Ayam ini dimulai sejak tahun 2007, terdapat berbagai menu yang dijual selain bubur ayam ada sate tusuk, lumpia dan aneka topping yang disajikan untuk menambah selera konsumen. Saat ini Laris Melur sudah mempunyai 22 outlet yang tersebar di kota Pekanbaru dimana jam operasionalnya mulai dari pukul 06.00 pagi hingga pukul 12.00 siang dan jam puncaknya sekitar pukul 08.00-09.00 pada hari minggu bisa terjual lebih dari 3000 porsi.

Proses monitoring penjualan setiap outlet masih menggunakan catatan yang dikirim oleh penjaga outlet ke *wagroup* dimana nanti pemilik akan menghitung kembali barang bawaan dengan dengan sisa barang bawaan, penjualan yang mengakibatkan dua kali kerja dan sering tidak sinkron antara laporan penjualan dari setiap outlet dan dan total penjualan perhari. Hal yang tak terduga, pemilik tidak melakukan pencatatan penjualan pertransaksi, melainkan hanya melakukan pencatatan keseluruhan total penjualan saja. Pemilik juga tidak memiliki catatan modal yang ia gunakan dalam menjalankan bisnisnya. Proses perhitungan yang tergolong manual itu masih belum efektif dan efisien yang kadang menimbulkan masalah. Misalnya pada proses perhitungan bisa saja outlet lupa akan apa-apa saja yang telah dihitung sehingga harus mengulangi proses perhitungan.

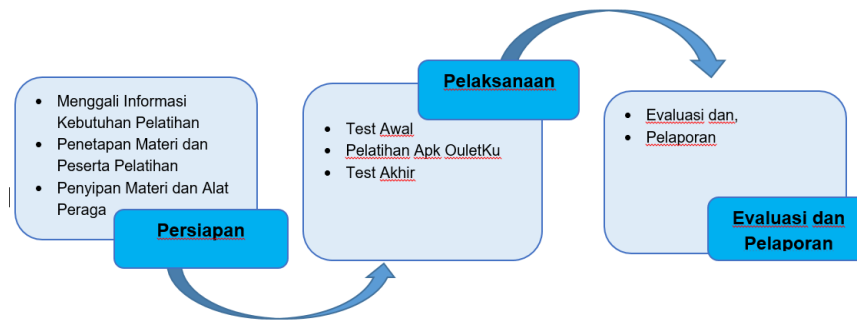


Gambar 1. Salah Satu Outlet Melur Laris

Metode

Metode pelaksanaan Pengabdian Kepada Masyarakat dilakukan secara luring / langsung kepada pemilik (*owner*) dan karyawan UMKM Melur Laris. Kegiatan dilakukan di rumah pemilik UMKM Melur Laris.

Adapun metode pengabdian yang tim laksanakan pada UMKM Melur Laris mengikuti 3 langkah seperti gambar dibawah ini :



Gambar 2. Metode pelaksanaan pengabdian

Keterangan :

1. Tahap persiapan, yaitu melakukan survey dan diskusi untuk mendapatkan informasi yang dibutuhkan pada saat pelatihan, serta menetapkan sasaran dalam pelatihan. Pada tahap persiapan juga dilakukan mempersiapkan materi dan alat peraga untuk digunakan pada pelatihan.
2. Tahapan Pelaksanaan, yaitu pelaksanaan pengabdian dengan test awal pengenalan Apk Outletku, Penginstalan, dan cara pegunaan aplikasi dan test akhir pengimplementasian apk Outletku pada UMKM Melur Laris
3. Tahap evaluasi dan pelaporan, yaitu mengevaluasi atas feedback (umpan balik) dari peserta pelatihan mengenai penggunaan Apk OutletKu pada Outlet-outlet UMKM Melur Laris

Adapun perangkat yang digunakan antara lain :

1. Hand Phone
2. Apk OutletKu
3. Jaringan Internet

Kemudian pada saat pelatihan dan pengajaran berlangsung, disebarkan kuisioner yang dibuat dari *google form* untuk membantu melihat grafik kondisi materi dapat dipahami oleh peserta. Kusioner disebarkan diawal dan diakhir dari kegiatan. Kemudian juga peserta juga diminta mengisi kuisioner tingkat kepuasan pelatihan sesuai modul yang diberikan sebagai bahan laporan dari tim Pengabdian Kepada Masyarakat kepada Lembaga Penelitian & Pengabdian Masyarakat (LPPM) Universitas Lancang Kuning.

Hasil dan Pembahasan

Kegiatan pengabdian ini merupakan salah satu bentuk implementasi dari lanjutan penelitian yang sudah dilakukan sebelumnya dengan objek penelitian UMKM Melur Laris. Kegiatan ini diawali dengan melakukan koordinasi dengan pihak UMKM Melur Laris melalui Kepala Pemilik Bapak Rio Nur Azis. Selanjutnya tim melakukan persiapan sebelum keberangkatan melaksanakan kegiatan. Peserta pelatihan terdiri dari 35 orang Karyawan dan 2 orang pimpimnan UMKM Melur laris dibantu oleh 3 orang mahasiswa Fasilkom Unilak.

Kegiatan pengabdian ini dilaksanakan pada :

Hari / Tanggal : Kamis / 10 Juli 2023

Pukul : 09.00-12.00 WIB

Tempat : UMKM Melur Laris.

Pemberian dan pengkajian materi pelatihan oleh tim pelaksana. Para peserta terlebih dahulu diberikan pemahaman bagaimana cara penggunaan dan Apk. OutletKu. Selanjutnya, tim pelaksana memberikan materi pelatihan cara menggunakan Apk. OutletKu

Pada kegiatan pelatihan ini ini, peserta mendiskusikan beberapa hal terkait dengan materi pelatihan. Dalam menjalankan Apk.OutletKu setiap peserta harus menguasai semua fitur dan fungsi dari masing-masing menu dan cara pengaplikasiannya.

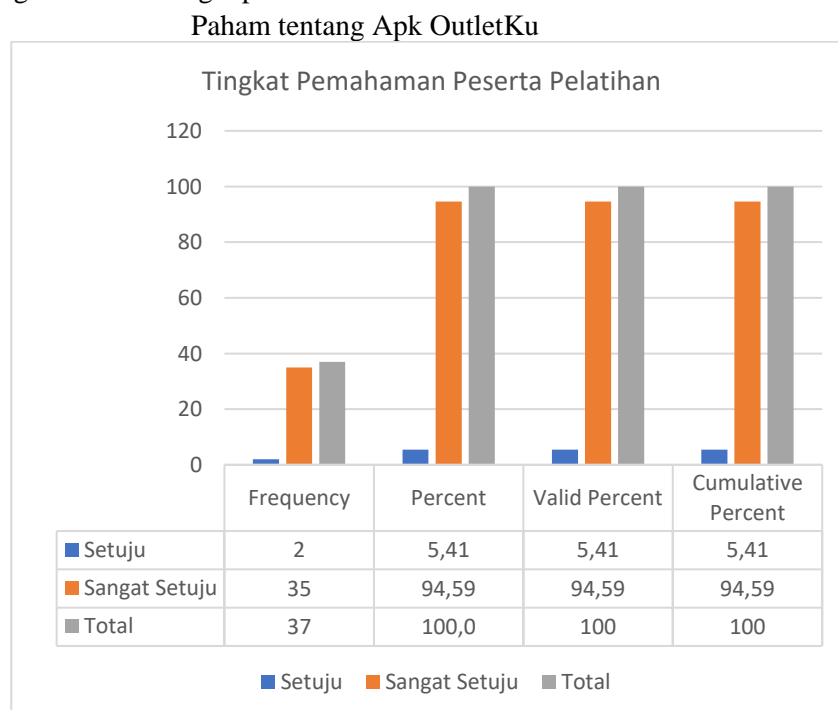
Tahapan ketiga yaitu evaluasi, pada fase ini tim pengabdian akan memberikan kuesioner kepada peserta untuk melihat hasil dari kegiatan ini. Hasil atau *score* tersebut akan dikonversi dalam bentuk tabel guna untuk mempermudah menganalisis data tentang pemahaman peserta dalam penggunaan Apk OutletKu dalam menjalankan transaksi pada outlet UMKM Melur Laris. Pada pengabdian ini tim IbM melakukan pengukuran tingkat pemahaman peserta pelatihan khususnya kepada 35 orang karyawan dan 2 orang pemilik sebagai administrator UMKM Melur Laris.



Gambar 3. Proses peltihan Apk OutletKu

Keterangan : Gambar 3 semua karyawan UMKM Melur Laris ikut dan berinteraksi dan proses menggunakan Apk OutletKu

Tabel.1 Pengetahuan tentang Apk OutletKu



Dari hasil tabel di atas menunjukkan hasil bahwa 35 dari 37 peserta atau 94.59% peserta pelatihan paham tentang Apk.OuletKu yang baik dan benar pada karyawan UMKM Melur Laris.

Simpulan dan Saran

1. Aplikasi ini dapat membantu manajer atau pemilik usaha untuk memonitoring melihat laporan barang yang terjual perhari, perbulan dan juga pertahun dari semua outlet.

2. Aplikasi ini juga bias membantu manajer atau pemilik usaha dalam pemberian bonus dan gaji kepada setiap karyawan sesuai pekerjaan dan penjualan dari dari setiap outlet
3. Diharapkan kedepannya Fasilkom Unilak dapat terus berkontribusi dan bersinergi meningkatkan kerjasam dengan UMKM untuk bersinergi dalam meningkatkan kompetensi UMKM yang berada di wilayah yang berdekatan dengan Universitas Lancang Kuning Pekanbaru

Referensi

1. Catriana, E. (2021, December 29). Kaleidoskop 2021: Tahun Penuh Harapan bagi PelakuUMKM.Kompas.<https://money.kompas.com/read/2021/12/29/114430626/kaleidoskop-2021-tahun-penuh-harapan-bagi-pelaku-umkm?page=all>
2. Developer.android.com. 2018. Meet Android Studio. (<https://developer.android.com/studio/intro/index.html>)
3. Developer.android.com. 2018. What is API Level?. (<https://developer.android.com/guide/topics/manifest/uses-sdkelement.html#ApiLevels>)
4. Dewi, C., & Pramono, K. N. 2015. Pembuatan Aplikasi Pencatatan Servis Mobil di PT. Armada International Motor Berbasis Android. JNTETI Vol. 4, No. 4
5. 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>
6. <https://pekanbarukota.bps.go.id/>
7. 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>
8. Risald, R., & Lafu, L. S. (2021). Implementasi Sistem Penjualan Online Berbasis Pelatihan Implementasi Aplikasi Penjualan 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)
9. 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>
10. Susena, E., & Santoso, T. B. (2020). Sistem Penjualan Online Berbasis Website. Jurnal Elektronika Listrik dan Teknologi