
OPTIMALISASI DIGITAL PADA UMKM JAVAKEUKEN

Lily Indah Pratiwi¹, Desy Ismah Anggraini², Endah Supeni Purwaningsih³

¹Universitas Wijaya Putra

²Universitas Wijaya Putra

³Universitas Wijaya Putra

lilyindahpratiwi@uwp.ac.id, desyismahanggraini@uwp.ac.id, endahsupeni@uwp.ac.id

Abstrak

Abstrak PKMCSR 2019 berisi ringkasan singkat kegiatan pengabdian kepada masyarakat atau *corporate social responsibility* yang mencakup latar belakang masalah, tujuan, metode dan hasil kegiatan. Abstrak ditulis 150-200 kata, tanpa catatan kaki, diketik dengan *Times New Roman* 11 poin dan spasi 1 (tunggal); kata “Abstrak” ditulis dengan *Times New Roman* 11 poin, *center*, dan dicetak tebal.

Kata Kunci : Kata kunci 3-5 kata dipisahkan dengan tanda koma (Font *Times New Roman* 11 spasi tunggal dan tidak dicetak miring kecuali istilah asing)

PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Surabaya, Indonesia, mencerminkan gambaran tantangan dan peluang UMKM secara nasional, terutama selama pergeseran ekonomi signifikan seperti pandemi COVID-19. Surabaya, sebagai bagian dari Jawa Timur, memiliki lanskap usaha yang kaya, khususnya di sektor seperti food and beverage.

Kebutuhan akan literasi digital dan finansial sangat ditegaskan dalam menjaga keberlanjutan UMKM, terutama di masa krisis seperti pandemi COVID-19. Pembatasan yang diakibatkan pandemi memperbesar tantangan pemasaran dan keuangan, sehingga kebutuhan untuk peningkatan literasi digital dan finansial menjadi penting demi ketahanan yang lebih baik (1).

Selain itu, ketahanan UMKM juga diperkuat melalui strategi bisnis yang efektif yang didukung

oleh inovasi dan sistem informasi akuntansi. Sistem ini menjadi jembatan antara strategi dan kinerja, menekankan pentingnya keselarasan antara strategi bisnis dan inovasi untuk meningkatkan performa UMKM (2). Hal ini selaras dengan temuan bahwa pemasaran digital dan e-commerce memberikan efek yang beragam terhadap kinerja keuangan dan keberlanjutan bisnis, meskipun keduanya sangat penting untuk meningkatkan kesadaran pelanggan dan mendorong inovasi penjualan (3).

Pemahaman tentang kesiapan transformasi digital di kalangan UMKM Indonesia sangat krusial, karena Revolusi Industri Keempat dan pandemi COVID-19 mendorong integrasi digital yang lebih besar. UMKM di Indonesia menghadapi tantangan keuangan, sumber daya manusia, pemasaran, operasional, serta manajemen dalam proses digitalisasi, yang membutuhkan aktivitas transfer pengetahuan demi peningkatan kesiapan digital (4).

Untuk mengurangi kerentanan bisnis yang meningkat akibat krisis, UMKM menerapkan strategi klusterisasi guna memahami dan merespons kerentanan regional secara efektif. Pendekatan fuzzy geodemographic clustering mengidentifikasi kluster kerentanan, menekankan bahwa meskipun banyak wilayah di luar Jawa menghadapi kerentanan bisnis, area di dalam Jawa, termasuk Surabaya, menunjukkan kondisi bisnis yang relatif stabil (5).

UMKM Javakeuken berdiri sejak tahun 2011 setelah bergabung dengan gerakan ‘Pahlawan Ekonomi’ yang pernah diinisiasi Mantan Walikota Surabaya Tri Rismaharini saat menjabat sebagai Wali Kota Surabaya sejak 2010.



Gambar 1 Rumah Produksi UMKM Javakeuken

Program tersebut menjadi salah satu terobosan Ibu Risma dalam mengembangkan kapasitas ekonomi masyarakat Surabaya, terutama perempuan pelaku UMKM, untuk menghadapi tantangan ekonomi lokal dan global. Berkat adanya program tersebut, Pemilik UMKM Javakeuken Ibu Titik telah mampu mengelola keuangan keluarganya dengan lebih baik dan bahkan memiliki usaha yang lebih stabil.



Gambar 3 Ibu Titik Pemilik Javakeuken



Gambar 2 Tri Rismaharini dan Pahlawan Ekonomi

Pelatihan yang ia dapatkan dari program Pahlawan Ekonomi tidak hanya membantu meningkatkan keterampilannya dalam berbisnis, tetapi juga membangun rasa percaya diri untuk terus berkembang. Usaha awalnya saat itu yang populer adalah “Pia Ireng” dengan bahan baku yang terbilang cukup unik yakni arang jepang.



Gambar 4 Produk UMKM Javakeuken “Pia Ireng”.

Hingga kini UMKM Javakeuken terus berinovasi dan menghadirkan produk-produk lainnya



Gambar 5 Bolen Pisang by Javakeuken



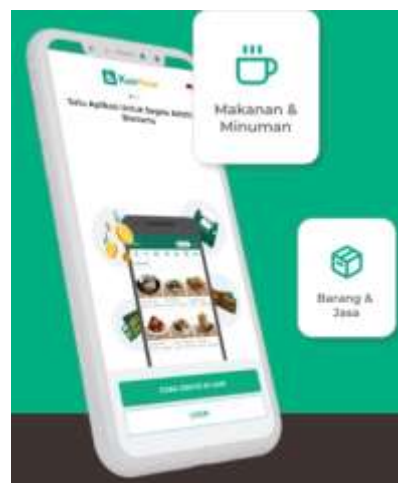
Gambar 6 Jajanan Pasar by Javakeuken



Gambar 7 Cookies by Javakeuken

Saat ini, UMKM Javakeuken bertahan dengan strategi penjualan produk di outlet-outlet Lapis Tugu Pahlawan yang tersebar di area Surabaya Barat yang berjumlah 12 outlet.

Sistem transaksi dalam UMKM Javakeuken tidak melakukan pembukuan akuntansi. Hal ini dapat menyebabkan kemungkinan terjadinya selisih sehingga menyebabkan kerugian bagi UMKM Javakeuken. Diperlukan sistem pembukuan secara otomatis agar proses pembukuan dapat lebih terstruktur untuk menghindari kemungkinan terjadinya kerugian pada UMKM Javakeuken.



Gambar 8 Aplikasi Kasir Pintar

METODE

Pengabdian ini menggunakan pendekatan dengan metode penyuluhan, pelatihan, dan pendampingan, serta analisis hasil sebelum dan sesudah program. Program pelatihan dan pendampingan difokuskan pada pengajaran keterampilan manajemen keuangan dan pembukuan secara digital. Selain itu, penyuluhan menekankan pentingnya website dalam mempromosikan produk dari UMKM Javakeuken. Tim pelaksana menyelesaikan beberapa tahap untuk mencapai tujuan ini.

Langkah pertama yang dilakukan tim pelaksana adalah wawancara dengan Pemilik UMKM Javakeuken. Tim pelaksana melakukan wawancara dengan pemilik UMKM Javakeuken untuk memastikan kondisi bisnis dan merancang solusi yang sesuai. Tim pelaksana menyelidiki masalah yang dihadapi pemilik bisnis dan mengidentifikasi berbagai aspek masalah yang telah dikemukakan oleh pemilik usaha. Setelah mengidentifikasi masalah, tim meninjau kembali aspek teknis penyuluhan dan pelatihan untuk program pengabdian masyarakat.

Pentingnya pembukuan dan perencanaan keuangan bagi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) tidak lepas dari berbagai tantangan yang dihadapi oleh pelaku UMKM dalam mengelola keuangan secara efektif. Berbagai penelitian menunjukkan bahwa UMKM masih kurang memiliki kesadaran dan pengetahuan mengenai praktik pengelolaan keuangan yang baik, termasuk pembukuan dan perencanaan (Meidawati & Oktari, 2022; Putri & Husna, 2024).

Sistem transaksi dalam UMKM Javakeuken tidak melakukan pembukuan akuntansi. Hal ini dapat menyebabkan kemungkinan terjadinya selisih sehingga menyebabkan kerugian bagi UMKM Javakeuken. Diperlukan sistem pembukuan secara otomatis agar proses pembukuan dapat lebih terstruktur untuk menghindari kemungkinan terjadinya kerugian pada UMKM Javakeuken.

UMKM Javakeuken telah memasarkan dan memperkenalkan produknya dengan menggunakan media sosial seperti WA dan Instagram. Untuk UMKM kuliner, website dan media sosial

sebenarnya saling melengkapi dan idealnya digunakan bersamaan.

Sedangkan UMKM Javakeuken belum mempunyai domain website. Meskipun media sosial bisa membangun *awareness*, terkadang kesannya kurang formal atau profesional jika hanya itu satu-satunya keberadaan digital UMKM Javakeuken. Website memberikan fondasi yang kokoh untuk kehadiran digital UMKM Javakeuken, sementara media sosial berfungsi sebagai penguat dan penyebar informasi yang efektif. Oleh karena itu kami sebagai tim pelaksana PPM akan membuat domain website UMKM Javakeuken.

Setelah mendapatkan permasalahan dari hasil wawancara dengan mitra, tim pelaksana mengadakan penyuluhan dan pelatihan kepada mitra. Tim pelaksana bekerja sama dengan mitra, termasuk Marina Bakery, untuk menyediakan fasilitas seperti ruangan dan informasi bagi UMKM, serta bentuk dukungan lainnya. Pelatihan dilakukan selama tiga kali pertemuan pada tanggal 19 Juni 2024, 16 Juli 2024, dan 08 Agustus 2024. Setelah pelatihan, tim pelaksana memberikan informasi tentang pendampingan, dan mitra pemilik usaha mengajukan permintaan pendampingan sesuai dengan program pelatihan. Selama pendampingan, tim pelaksana mengunjungi langsung pemilik usaha untuk menilai keseluruhan kegiatan usaha mereka.

Setelah meninjau langsung, tim pelaksana mengadakan evaluasi pelaksanaan program. Evaluasi pelaksanaan program meliputi perbandingan kondisi mitra sebelum dan sesudah program. Evaluasi program ini bertujuan untuk membandingkan pengetahuan dan kemampuan masing-masing mitra sebelum dan sesudah pelaksanaan, serta mengidentifikasi solusi atas kendala pelaksanaan. Layanan ini berupa pelatihan, pendampingan, serta analisis sebelum dan sesudah program.

Tim pelaksana melakukan pra-survei awal untuk mengidentifikasi pemilik usaha yang akan menjadi fokus pengabdian masyarakat dan bersedia menjadi mitra layanan. Pelatihan dalam layanan ini memperkenalkan sistem aplikasi seluler dalam catatan keuangan sedangkan sosialisasi meliputi sistem pemasaran yang tepat. Kegiatan sosialisasi melibatkan mahasiswa sebagai staf pendukung,

diharapkan dapat memberi mereka pengalaman akuntansi di dunia nyata.

Alat dan bahan yang dibutuhkan dalam pelaksanaan kegiatan pengabdian ini berupa ruangan sosialisasi (untuk sosialisasi dengan mitra), Laptop, serta bantuan dalam bentuk barang untuk usaha mitra.

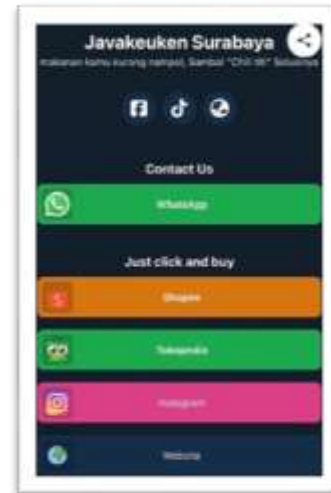
HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Sub Bab

Permasalahan yang dipaparkan oleh mitra sebelum kegiatan pengabdian ini sudah cukup jelas diantaranya tidak ada pencatatan transaksi jual-beli, Iklan digital hanya di media sosial seperti WA dan Instagram, dan Belum ada alat produksi pemanas segel.

Setelah kegiatan pengabdian ini UMKM Javakeuken membuat website sebagai sarana promosi iklan digital dengan harapan adanya peningkatan atau tambahan pelanggan.

<https://sites.google.com/view/sambalchilititi/home>



Gambar laman platform digital UMKM Javakeuken



Gambar Homepage UMKM Javakeuken

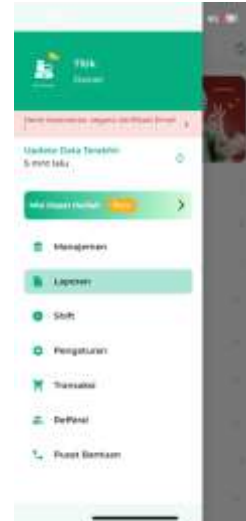


Gambar About Us Pada laman website UMKM Javakeuken

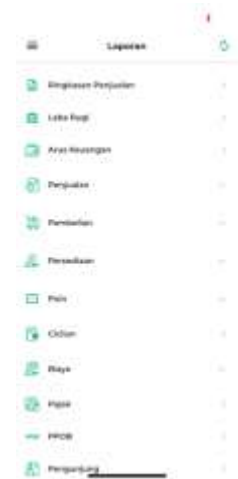


Gambar Kontak laman website UMKM Javakeuken

Optimalisasi digital pada Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) melalui aplikasi *Point of Sale* (POS) mobile seperti Kasir Pintar memberikan dampak yang sangat signifikan dan transformatif. Aplikasi ini secara efektif menggantikan sistem pencatatan manual yang rentan kesalahan dan tidak efisien, memposisikan UMKM agar mampu bersaing di era digital.



Gambar akun aplikasi mobile POS “Kasir Pintar”



Gambar fitur-fitur dalam aplikasi

Sebelum menggunakan aplikasi tersebut, UMKM Javakeuken kesulitan membuat laporan keuangan dasar karena pencatatan manual yang tidak terstruktur. Sekarang, Semua transaksi penjualan, pembelian, dan pengeluaran dicatat secara otomatis dan tersimpan di *cloud*. Aplikasi dapat menghasilkan laporan keuangan sederhana (penjualan harian, laba-rugi, arus kas) secara instan. Laporan yang akurat membantu Ibu Titik dalam mengontrol pemasukan dan pengeluaran, serta meningkatkan transparansi dan kepercayaan pihak luar (seperti bank atau investor) jika ingin mengajukan modal.

Menggunakan sistem POS modern menggantikan kalkulator dan buku tulis juga memberikan kesan bisnis yang terorganisir dan kredibel. Dampaknya, pemberian struk cetak atau digital (melalui WhatsApp/email) yang jelas meningkatkan citra profesional di mata pelanggan, membangun loyalitas, dan memberikan kepuasan pelanggan yang lebih baik.

KESIMPULAN

Optimalisasi digital UMKM Javakeuken melalui website dan aplikasi Kasir Pintar memberdayakan UMKM untuk memiliki manajemen usaha yang lebih baik, efisiensi yang lebih tinggi, dan landasan data yang kuat untuk mencapai pertumbuhan bisnis yang berkelanjutan.

UCAPAN TERIMAKASIH

Ucapan terima kasih disampaikan kepada LPPM Universitas Wijaya Putra yang telah memfasilitasi dan mendanai kegiatan pengabdian kepada Masyarakat tahun 2025. Ucapan terima kasih juga disampaikan kepada Usaha Javakeuken atas kesediaannya untuk berpartisipasi dalam pengabdian kepada masyarakat dan melaksanakan saran serta masukan yang diberikan selama sosialisasi dan pelatihan. Selain itu, ucapan terima kasih disampaikan kepada para pihak, termasuk rekan-rekan mahasiswa, yang turut berkontribusi secara langsung dalam pengabdian ini.

REFERENSI

Ridwan Maksum, D. Kusumawardhani, and A. Yayuk Sri Rahayu, "A Social Enterprise

Approach to Empowering Micro, Small and Medium Enterprises (SMEs) in Indonesia," *Journal of Open Innovation: Technology, Market, and Complexity*, vol. 6, no. 3, p. 50, Jul. 2020, doi: 10.3390/joitmc6030050

- M. Lutfi, P. Chintya Dewi Buntuang, Y. Kornelius, E. Erdiyansyah, and B. Hasanuddin, "The impact of social distancing policy on small and medium-sized enterprises (SMEs) in Indonesia," *Problems and Perspectives in Management*, vol. 18, no. 3, pp. 492–503, Oct. 2020, doi: 10.21511/ppm.18(3).2020.40.
- S. Handoyo, I. Yudianto, and F. K. Fitriyah, "Critical success factors for the internationalisation of small–medium enterprises in indonesia," *Cogent Business & Management*, vol. 8, no. 1, Jan. 2021, doi: 10.1080/23311975.2021.1923358.
- A. L. Paulus and Y. B. Hermanto, "The Competitive Advantage of Furniture SMEs in East Java: The Role of Aggressiveness in Entrepreneurship Orientation," *Economies*, vol. 10, no. 6, p. 139, Jun. 2022, doi: 10.3390/economies10060139.