

[DM17]

## Pelatihan Promosi Toko Online dan Perangkat Lunak Kasir Ipos 5 pada Mitra UMKM Keripik Cikidang Sukabumi (Desa Binaan UAI)

**Anwar Mujadin<sup>1</sup>, Budi Aribowo<sup>2</sup>, Denny Hermawan<sup>3</sup>**

<sup>1</sup>*Teknik Elektro, Fakultas Sains dan Teknologi, Universitas Al Azhar Indonesia, Jalan Sisingamangaraja, Kompleks Masjid Agung Al Azhar, Kebayoran Baru, Jakarta Selatan 12110*

<sup>2</sup>*Teknik Industri, Fakultas Sains dan Teknologi, Universitas Al Azhar Indonesia Jalan Sisingamangaraja, Kompleks Masjid Agung Al Azhar, Kebayoran Baru, Jakarta Selatan 12110*

<sup>3</sup>*Teknik Informatika, Fakultas Sains dan Teknologi, Universitas Al Azhar Indonesia Jalan Sisingamangaraja, Kompleks Masjid Agung Al Azhar, Kebayoran Baru, Jakarta Selatan 12110*  
Email penulis Korespondensi: amujadin@uai.ac.id

### Abstrak

*Pelatihan menggunakan metode pendekatan instruksional, secara offline melalui video (youtube), daring Zoom, kemudian diperjelas dan diperkuat melalui tatap muka dilokasi, dimana materi instruksional offline melalui video tersebut telah di share satu bulan sebelum melakukan kegiatan tatap muka di lokasi. Kemudian pada sesi offline mitra UMKM diusahakan untuk belajar mandiri melalui video kanal youtube yang telah dipersiapkan oleh tim pelaksana. Bila ada yang belum jelas, tim pelaksana membuka layanan konsultasi via Zoom kemudian diperjelas dengan cara sharescreen. Untuk memperlancar dan memperkuat pembelajaran, mahasiswa terlibat ikut ambil dalam dalam menyiapkan peralatan kasir seperti laptop, barcode reader, dan thermal printer. Mahasiswa juga berperan aktif dalam menyiapkan materi pelatihan termasuk membuat simulasi menjadi seorang pembeli. Metode tersebut akan memberikan dampak positif pada mitra untuk mengukur tingkat keberhasilan pembelajaran pelatihan perangkat lunak kasir IPOS 5 dan promosi produk di marketplace tokopedia dan Sophee. Tolok ukur keberhasilan, dipantau minimal 6 bulan sejak ada pelatihan.*

**Kata kunci:** *Metode instruksional online dan offline abdimas*

### 1. PENDAHULUAN

Desa Cikidang merupakan 1 dari 12 desa yang terletak di Kecamatan Cikidang, Kabupaten Sukabumi, Provinsi Jawa Barat, dengan luas area sebesar 1300 Ha. Berdasarkan informasi dari Kepala Desa, jumlah angkatan kerja diperkirakan 5.200 orang dengan sumber penghasilan utama 60% berasal dari sektor pertanian, selebihnya, mata pencaharian masyarakat adalah sebagai buruh pabrik, buruh bangunan, dan pengrajin (BPS Kabupaten Sukabumi, 2018).

Desa Cikidang memiliki industri rumah tangga berjumlah 6 industri, yang berorientasi pada produk pangan olahan dari tumbuhan tumpang sari seperti singkong, pisang dan ubi jalar. Desa Cikidang merupakan sasaran daerah binaan yang tergolong prioritas unggulan UAI dalam Renstra Pengabdian Masyarakat UAI

2017-2021 (Renstra LPPM UAI, 2016). Desa Cikidang dinyatakan telah dibina dan diberi stimulus wirausaha untuk penguatan kebutuhan dasar, tetapi masih membutuhkan program pembinaan pada tahap pengembangan dan ketahanan keluarga agar tidak kembali ke zona kemiskinan.

Rumah Tahfidz yang dibina oleh UAI telah memiliki UMKM Keripik. Keripik yang diproduksi oleh masyarakat di Desa Cikidang dengan nama produk dagang Cikikong (Cikidang singkong), Cikisang (Cikidang pisang), dan Cikiled (cikidang boled, ubi).

Pada Tahun 2019 Progam Studi Teknologi Pangan (Prodi TekPang) FST UAI telah melakukan kegiatan pengabdian masyarakat (abddimas) di UMKM tersebut berfokus pada sumber daya manusia (SDM), sanitasi dan pangan industri rumah tangga (P-IRT).

Pada Tahun 2020 Prodi Teknik Elektro dan Prodi Teknologi Pangan telah memberikan solusi pada implementasi TTG dengan memberikan peralatan: mesin rajang (*slicer*), ketel penggorengan (*deep frying*), termometer dan *timer*), mesin tiris (*spinner*), timbangan digital dan mesin *sealer*. Perbaikan display produk plastik kemasan dan stiker. Informasi stiker antara lain: kandungan, rasa, isi, nama pengelola, barcode, no PIRT dan masa kadaluarsa.

Saat ini produksi keripik UMKM rumah tahfidz desa Cikidang, sudah menunjukkan eksistensi terutama pada produk yang sudah mengikuti standar produk rumahan. Baik ditinjau dari perizinan, higienitas produk, kemasan, varian rasa, bahkan peningkatan kualitas dan kuantitas produk keripik.

Untuk Tahun 2021 melalui program kegiatan abdimas Dana Desa binaan telah dituntaskan kegiatan abdimas tersebut secara berkelanjutan. Adapun permasalahan mitra Tahun 2021 diperlihatkan pada Tabel 1.

Tabel 1. Permasalahan Mitra

Permasalahan	Keterangan
Pengolaan asset	Belum mengenal manajerial <i>asset</i> (inventori) mesin produksi.
Mnajerial keuangan	Belum mengenal manajerial keuangan terutama pengenalan <i>cashflow</i> harian dan bulanan
Nota-bon	Belum melakukan alih teknologi cetak otomatis nota, faktur, <i>invoice</i>
Daftar Produk	Belum melakukan manajerial stok barang dan item produk terjual
Internet ( <i>ecommerce</i> )	Mitra belum mengetahui lebih jauh mengenai jual beli dipasar maya melalui jaringan internet
Pemasaran	Belum melakukan pemasaran di toko online. Belum tersentuh teknologi <i>ecommerce</i> . Belum berani masuk ke sosial media maupun pasar domestik sebagai oleh-oleh khas sukabumi.

Dari permasalahan mitra tersebut, kegiatan abdimas akan difokuskan pertama pada

pelatihan perangkat lunak kasir terintegrasi dengan program penjualan, pembelian, konsinyasi barang, stok kontrol, kas sampai akuntansi untuk mendapatkan laporan laba rugi (Seto Yohan Octavianus, 2018).

Kemudian dilanjutkan pada pelatihan pemasaran dan promosi pada situs online Indonesia, terutama teknis jual beli online dan meningkatkan omset pada penyedia layanan ecommerce Shopee (Edwin Japarianto, 2020) dan ecommerce Tokopedia (Masyita Ichsan, 2018; Azizha Arrum Yonki Putri, 2018).

## 2. METODE

Pelatihan menggunakan metode pendekatan instruksional, secara offline melalui video (youtube), daring Zoom, kemudian diperjelas dan diperkuat melalui tatap muka di lokasi. Instruksional offline melalui video telah di *share* satu bulan sebelum melakukan kegiatan tatap muka di lokasi pelaksanaan kegiatan ini diperlukan jaringan internet yang memadai dan stabil (sosialisasi jasa internet, 2018).

Pada sesi *offline* mitra UMKM diusahakan untuk belajar mandiri melalui video kanal youtube yang telah dipersiapkan oleh tim pelaksana. Bila ada yang belum jelas, tim pelaksana membuka layanan konsultasi via Zoom kemudian diperjelas dengan cara *sharescreen*. Pelaksanaan pelatihan difokuskan pada teknis pemasaran toko online (Tokopedia dan Sophe) dan teknis penggunaan perangkat lunak kasir IPOS 5 (Seto Yohan Octavianus, 2018).

Di setiap sesi pelatihan mahasiswa ikut andil dalam menyiapkan peralatan kasir seperti laptop, barcode reader, dan thermal printer Mahasiswa juga berperan aktif dalam menyiapkan materi pelatihan termasuk membuat simulasi menjadi seorang pembeli.

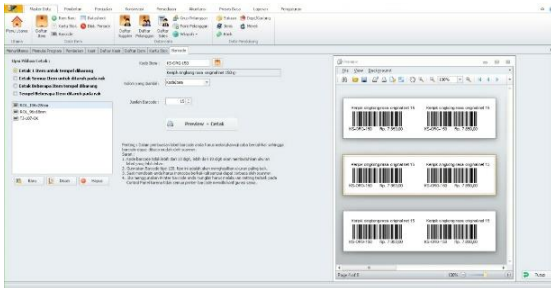
### Waktu dan Tempat Pelaksanaan

Puncak kegiatan dilakukan pada Tanggal 23-24 Oktober 2021, semua peralatan pendukung dibawa langsung dari rumah kediaman pelaksana kegiatan (Cilebut, Bogor). Berangkat jam 8.15 dan datang kelokasi kegiatan tepat jam 9.45. Prosesi serah terima barang dan kegiatan dilakukan secara langsung oleh ketua tim pelaksana Abdimas Desa dengan ketua Mitra UMKM Tahfidz Qur'an Yayasan Al Amaliah Cikidang (Ibu Neneng Sukaesih).





Gambar 6. Kegiatan cetak stiker barcode dengan teknis pembacaan barcode produk

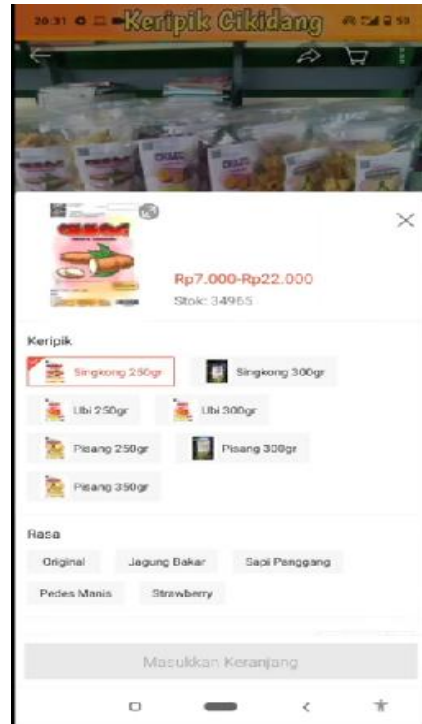


Gambar 7. Barcode stiker produk 58x30mm

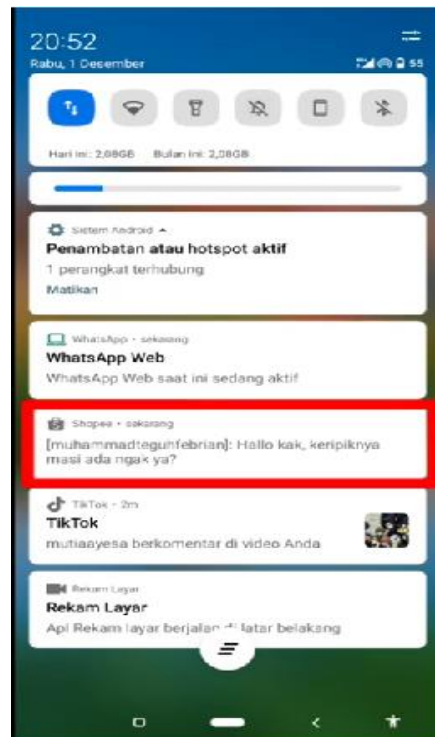
Pelaksanaan kegiatan pelatihan pemasaran di *market place* dilakukan secara bertahap, sistematis dan komprehensif. Berikut ada 2 langkah dalam membuat pelatihan efektif bagi mitra yaitu:

- a. Pelatihan pra kegiatan, pihak mitra mempersiapkan operator (SDM) yang tidak “Gaptek” jual beli online dan paham aturan main toko online. Operator diberikan pelatihan secara offline bertahap melalui fasilitas *Zoom meeting*.
- b. Pelatihan pasca kegiatan, pihak pelaksana kegiatan terus memantau dan mem-*follow up* mitra dari kegiatan pelatihan yang belum dipahami.

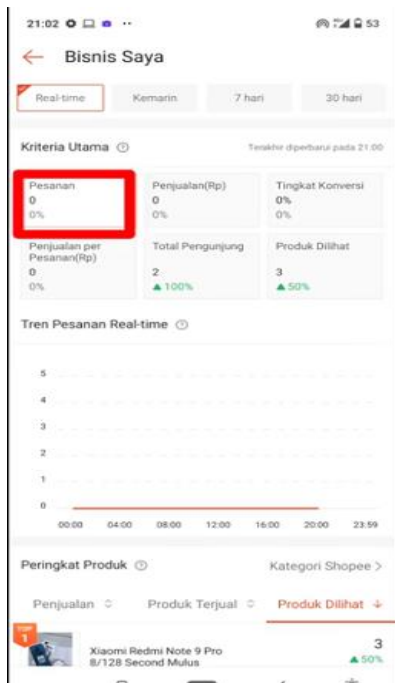
Pelaksanaan kegiatan pelatihan sesi dua pelatihan promosi pada toko Sophee. Pada Gambar 5 sampai 7 diperlihatkan secara berturut-turut: penambahan item di etalase, notifikasi pembelian dan analisis hasil penjualan



Gambar 8. Penambah item



Gambar 9. Notifikasi chat



Gambar 10. Analisis penjualan

Pelatihan pemasaran ditoko online difokuskan pada pengenalan seperti registrasi, input barang di etalase, kuantitas produk, notifikasi pesanan, layanan ekspedisi, notifikasi order, komplain, retur, topup saldo iklan, dan statiska penjualan.

### 3. HASIL DAN PEMBAHASAN

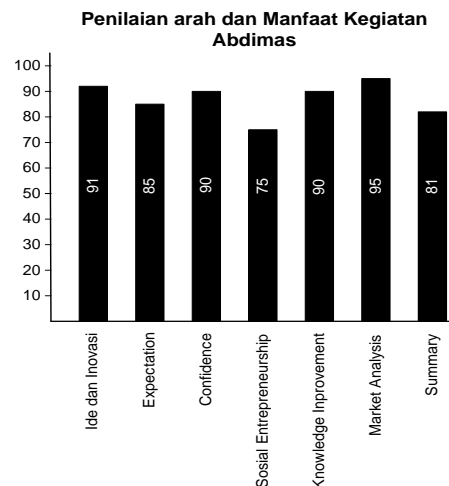
Seluruh program dievaluasi untuk menentukan tingkat keberhasilan pelatihan. Kritik dan saran mitra harus diperoleh terutama untuk menentukan efektivitas pelatihan terutama pada pengetahuan dan perolehan keterampilan. Menganalisis umpan balik dan mengidentifikasi kelemahan materi pelaksanaan kegiatan. Pada titik ini, program pelatihan dapat direvisi jika tujuan atau harapan tidak tercapai.

Pada Gambar 8. diperlihatkan ketua tim pelaksana abdimas sedang melakukan evaluasi kegiatan kepada mitra.



Gambar 8. Ketua tim pelaksana abdimas sedang melakukan evaluasi kegiatan mitra.

Untuk meninjau indikator keberhasilan kegiatan abdimas kemajuan mitradalam mempromosikan produk keripik di toko online dan kecakapannya dalam penggunaan perangkat lunak kasir IPOS 5, tim pelaksana membuat sebuah survei sebagai bahan evaluasi dalam kegiatan ini, para operator mitra yang terlibat dalam pelatihan diminta untuk mengisi formulir penilaian arah dan manfaat kegiatan. pada Gambar 9 diperlihatkan hasil rata-rata score penilaian.



Gambar 9. Rata-rata score penilaian

Dari diagram batang Gambar 9 terlihat bahwa, secara eksternal mitra menginginkan ide dan inovasi dituangkan kedalam target pasar yang diharapkan dapat memberikan dampak peningkatan penjualan dan kepercayaan pasar. Secara internal Mitra merasa puas dengan peningkatan pengetahuan dan kenyamanan dalam pengelolaan manajemen stok barang, rantai pasok, arus keuangan (*cash flow*). Mitra juga merasakan adanya kenyamanan dalam bertransaksi dengan pelanggan.

Dari hasil pelatihan juga mampu membuat analisa pasar untuk meningkatkan daya tarik pasar mengenai produk yang dijual. Kesimpulan terakhir dari kegiatan abdimas ini adalah mitra menginginkan adanya konsistensi terhadap kualitas pelayanan dan kepuasan pelanggan.

Tingkat keberhasilan kegiatan abdimas ini baru dirasakan minimal 6 bulan sejak pelaksanaan edukasi dan harus di *follow up* terus oleh tim pelaksana kegiatan.

#### 4. SIMPULAN DAN SARAN

Pelatihan menggunakan metode pendekatan instruksional, secara offline melalui video (youtube), daring Zoom, kemudian diperjelas dengan cara *sharescreen*, dengan melibatkan mahasiswa sebagai pembeli akan memperlancar dan memperkuat pembelajaran dalam pelatihan perangkat lunak kasir IPOS 5 maupun promosi produk di marketplace Tokopedia dan Sopheer.

Secara eksternal mitra menginginkan ide dan inovasi dituangkan kedalam target pasar yang diharapkan dapat memberikan dampak peningkatan penjualan dan kepercayaan pasar. Secara internal mitra merasa puas dengan peningkatan pengetahuan dan kenyamanan dalam pengelolaan manajemen keuangan dan promosi.

Dari hasil pelatihan juga mitra mampu membuat analisa pasar untuk meningkatkan daya tarik pasar mengenai produk yang dijual secara konsisten.

#### UCAPAN TERIMA KASIH

Pengabdian masyarakat ini didukung oleh prodi Teknik Elektro Fakultas Sains Dan Teknologi Universitas Al Azhar Indonesia dari Dana Abdimas Desa Binaan LP2M UAI 2021.

#### DAFTAR PUSTAKA

Azizha Arrum Yonki Putri. Tinjauan Yuridis Perjanjian E-Commerce pada

Tokopedia.Com. Skripsi. UNS-Fak. Hukum-Jur. Ilmu Hukum-E0014059-2018

BPS Kabupaten Sukabumi Koordinator Staistik Kecamatan Sukabumi, Kecamatan Sukabumi dalam Angka 2018, Sukabumi: BPS Kabupaten Sukabumi, 2018

Edwin Japarianto. (2020) Pengaruh Tampilan Web Dan Harga Terhadap Minat Beli Dengan Kepercayaan Sebagai Intervening Variable Pada E-Commerce Shopee. Jurnal Managemen pemasaran Vol. 14 No. 1. ISSN 1907-235X

Irawan, D., Junaidi, M., Rahsel, Y., & Udin, T. (2017). Perancangan Electronic Commerce Berbasis B2C Pada Toko Atk Sindoro. Jurnal TAM (Technology Acceptance Model), 8(1), 58-62.

Masyita Ichsan. (2018). Pengaruh Consumer Online Rating and Review terhadap Minat Beli Konsumen Pada Market place kopedia Di Wilayah Dki Jakarta. e-Proceeding of Management: Vol.5, No.2 Agustus 2018. Page 1828.

Renstra LPPM UAI, Rencana Strategis (Renstra) Pengabdian Kepada Masyarakat Universitas Al Azhar Indonesia 2017-2021, Jakarta: Universitas Al Azhar, 2016

Seto, Yohan Octavianus. (2018). Perancangan Sistem Informasi Akuntansi pada Siklus Pendapatan untuk Meningkatkan Pengendalian Intern pada UD. Aja Surabaya dengan Menggunakan Software POS 4.0. skripsi. Universitas Widya Kartika

Sosiasi Penyelenggara Jasa Internet Indonesia. Infografis Penetrasi dan Perilaku Pengguna Internet Indonesia 2017. Februari 2018