

## PEMANFAATAN SISTEM INFORMASI UNTUK NAIK KELAS PADA UKM HACORD GALLERY KOTA DEPOK

Sunarti<sup>1)</sup>, Susan Rachmawati<sup>2)</sup>, Frisma Handayanna<sup>3)</sup>, Destiana Rosanti<sup>4)</sup>,  
Arum Herlianti Fadhila<sup>5)</sup>  
Fakultas Teknologi Informasi<sup>1),4),5)</sup>, Fakultas Ekonomi dan Bisnis<sup>2)</sup>  
Universitas Bina Sarana Informatika<sup>1),2),4),5)</sup>, STMIK Nusa Mandiri<sup>3)</sup>  
sunarti.sni@bsi.ac.id; susan.srw@bsi.ac.id; frisma.fha@nusamandiri.ac.id;  
destianarosanti98@gmail.com; arumherlianti@gmail.com

### ABSTRAK

Sasaram kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah para UKM di Hacord Gallery. Ada lebih dari lima puluh UKM di Hacord Gallery. Beberapa produk, seperti *fashion*, kerajinan, suvenir, *craft*, *frozen food*, makanan, minuman, dan jamu herbal. Beragam permasalahannya, di antaranya masih rendahnya pendidikan mitra, kegiatan pemasaran dengan menggunakan pencatatan, baik transaksi penjualan maupun pembelian ke dalam sebuah buku, promosi menggunakan brosur, dan pengelolaan keuangan menggunakan kalkulator. Tujuan kegiatan ini memengaruhi tingkat investasi UKM dan secara perlahan mengedukasi masyarakat agar mencintai produk lokal Depok dengan cara membeli atau menjual sehingga UKM kota Depok dapat naik kelas. Metode yang digunakan adalah *learning by doing*, dimulai dari melakukan survei ke lokasi sampai pada tahap monitoring dan evaluasi. Bentuk kegiatan berupa pelatihan, pendampingan, monitoring, dan evaluasi yang bertujuan meningkatkan pengetahuan para UKM. Solusi yang diberikan adalah membangun *e-marketplace hacordgallery.com* untuk pemasaran produknya. Untuk membuat laporan keuangan, digunakan aplikasi Zahir Simply berbasis *android* yang sangat mudah dalam penggunaannya. Dengan dibangun *hacordgallery.com* produk-produk yang ada akan lebih luas jangkauan pasarnya. Aplikasi Zahir Simply membantu dalam manajemen laporan keuangan. Pemanfaatan *e-marketplace* dan aplikasi Zahir Simply dapat meningkatkan *knowledge management* para UKM. Untuk menjamin keberhasilan program ini, dilakukan monitoring dan evaluasi pada setiap tahapan perkembangan program.

**Kata kunci** : UKM, *e-marketplace*, *learning by doing*

### PENDAHULUAN

Usaha kecil dan menengah (UKM) mempunyai peranan yang sangat penting dalam membantu membangun perkembangan perekonomian masyarakat dan menjadikan UKM dapat naik kelas (Lumbanraja, Lubis, & Salim, 2017). UKM kini terbukti berperan serta sangat positif signifikan dalam langkah-langkah pemecahan masalah pada sektor ekonomi dan sosial yang ada di Indonesia sehingga dapat menjadikan UKM dapat naik kelas (Wahyuningrum, Sukmawati, & Kartika, 2016). Berdasarkan data Badan Pusat Statistik (BPS) tahun 2009, jumlah usaha mikro mencapai 52,2 juta atau sekitar 98,87%. Keberadaan UKM telah memberikan peran serta secara nyata dalam penyerapan tenaga kerja yang mencapai lebih dari 96,2 juta orang (Amiruddin, 2018).

Mitra dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah para UKM di Hacord Gallery. Hacord Gallery merupakan toko pusat oleh-oleh kota Depok beralamat di Jalan Raya Parung Bingung No.05 Kecamatan Pancoran Mas, Kota



Depok, Jawa Barat. Para UKM wilayah Kota Depok banyak sekali yang produktif menghasilkan produk siap dipasarkan. Selain itu, produk UKM dapat dijadikan buah tangan bagi yang singgah atau berwisata di Kota Depok. Produk yang dihasilkan adalah produksi para UKM wilayah Kota Depok yang sudah memiliki izin dan kemasan yang layak serta kualitas produk terbaik. Ada lebih dari lima puluh UKM yang memasarkan produknya pada Hacord Gallery. Beberapa produknya, di antaranya *fashion*, kerajinan, suvenir, *craft*, *frozen food*, makanan, dan minuman. Para UKM yang ada, seperti Lejar Rasadewa, Sutiyah Ayoe Snack, Trias Stik Sutra, Ira Gandum Goreng, Syofni Keripik Tempe, Erna Suparna Dambo, Riri Craft, Harno Batik Depok, Erwin Katun dan Fashion, Ela Cireng Frozen, Penny Sus Kering, Naureen Craft, Rianti Sambal Roa, Merlin dididy Milk, tanti Olavera, Badriah Bir Pletok, dan Ida Fashion.

Berdasarkan wawancara dan observasi, mitra sangat produktif dan banyak menghasilkan produk hasil olahan. Akan tetapi, dalam memasarkan produknya, mitra belum memiliki sistem yang baik. Mitra masih berpendidikan SLTA (Sudarwati & Eka Satya, 2013) mengandalkan strategi pemasaran *word of mouth* (dari mulut ke mulut) (Hermawati, Adya, & Isma, 2017), menggunakan brosur, tidak mengetahui analisis pasar. Untuk pengelolaan keuangan dalam mengalkulasi penjualan produk, masih digunakan alat penghitung kalkulator. Dengan kondisi tersebut, saat penghitungan dan proses data penjualan produk UKM akan memakan banyak waktu dan tenaga dan sering terjadi kesalahan.

UKM berkeinginan untuk mengembangkan produk dan berinovasi mengembangkan produk-produk. Tujuan UKM adalah agar lebih dapat diminati pasar. UKM mampu membuat laporan keuangan menjadi baik. Solusi yang diberikan adalah membangun *hacordgallery.com* untuk para UKM yang memasarkan produknya di Hacord Gallery. *Hacordgallery.com* merupakan *e-marketplace* untuk peluang jual dan beli produk para UKM. Pada penyusunan laporan keuangan, para UKM diperkenalkan dengan aplikasi Zahir Simply. Untuk dapat naik kelas, dengan mengikuti perkembangan teknologi saat ini para UKM akan mampu bersaing. Untuk penggunaan aplikasi tersebut akan diberikan bimbingan, simulasi, pendampingan terkait dengan penggunaan *e-marketplace* dan aplikasi Zahir Simply.

Tujuan kegiatan ini adalah menerapkan konsep *knowledge management system* antar-UKM Hacord Gallery. Dengan dibangunnya *e-marketplace hacordgallery.com* akan mendapatkan tambahan informasi, pengetahuan, penjualan dalam mengembangkan usahanya (Sakti, 2014). Aplikasi Zahir Simply dapat digunakan untuk manajemen keuangan. Aplikasi *website* dan Zahir Simply akan memengaruhi tingkat investasi para UKM dan secara perlahan mengedukasi masyarakat agar mencintai produk lokal Depok dengan cara membeli, menjual, dan menjadikan UKM Kota Depok naik kelas.

## METODE KEGIATAN

Kegiatan ini dilaksanakan pukul 14.00–16.00 WIB dengan peserta 37 UKM Hacord Gallery. Lokasi pelaksanaannya di Rumah Makan Bakoel Samara di Jalan Raya Meruyung No.5, Rangkapan Jaya Baru, Kecamatan Pancoran Mas, Kota Depok. Kegiatan ini terlaksana dengan dibantu dua mahasiswa Universitas Bina Sarana Informatika. Metode yang digunakan pada kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah *learning by doing* (Marlinda *et al.*, 2019), yaitu melakukan tahapan pelatihan, pendampingan, simulasi, dan diskusi. Metode dimulai dari melakukan survei ke lokasi sampai tahap monitoring dan evaluasi. Pelatihan, pendampingan, monitoring dan evaluasi bertujuan meningkatkan pengetahuan para UKM.

Untuk kelancaran kegiatan pengabdian kepada masyarakat, diperlukan penunjang sarana prasarana alat bantu multimedia berupa laptop, LCD, dan modul.

Untuk mencapai target yang diharapkan, pelaksanaan pelatihan ini menggunakan tiga metode. Pertama, tutorial. Tim mendemonstrasikan penggunaan *website hacordgallery.com* dengan alat bantu LCD dan modul sehingga peserta dapat memahami dengan baik. Kedua, monitoring. Para UKM melakukan praktik langsung penggunaan *hacordgallery.com*. Ketiga, monitoring dan evaluasi. Para UKM dapat langsung bertanya kepada tim selama kegiatan berlangsung.

Beberapa langkah dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang tim lakukan adalah sebagai berikut.

1) Persiapan

Pada langkah persiapan, tim pelaksana melakukan kunjungan ke mitra terlebih dahulu untuk melakukan analisis mengenai kondisi mitra, para UKM, yang akan diberi pelatihan, dan menyusun rancangan kegiatan yang akan dilakukan setelahnya.

2) Pelaksanaan

Pada langkah pelaksanaan, diadakan pelatihan *e-marketplace hacordgallery.com* dan aplikasi Zahir Simply. Dijelaskan cara penggunaan aplikasi tersebut kepada mitra dan para UKM. Setelah dilakukan kegiatan ini, para UKM mencoba *login* sebagai penjual produk dengan memasukkan produknya dan membuat laporan keuangan dengan Zahir Simply.

3) Monitoring dan evaluasi

Langkah monitoring dan evaluasi dilakukan selama tahap persiapan sampai pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat. Pada langkah ini meliputi monitoring dan evaluasi terhadap minat mitra dan para UKM, luaran yang berupa *website hacordgallery.com* dan aplikasi Zahir Simply.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelaksanaan kegiatan ini menggunakan metode *learning by doing* dengan pelatihan, simulasi, pendampingan, dan diskusi. Supaya target dapat tercapai sesuai dengan harapan, pelaksanaannya menggunakan tiga cara.

a. Tutorial

Tim pelaksana memberikan penjelasan bagaimana cara menggunakan aplikasi *website e-marketplace hacordgallery.com* dan Zahir Simply kepada para UKM. Dalam memberikan tutorial, digunakan alat bantu LCD dan modul yang berbentuk buku manual.



Gambar 1. Tutorial kepada mitra



b. Monitoring

Para UKM langsung mempraktikkan aplikasi *website e-marketplace hacordgallery.com* dan Zahir Simply. Metode ini dilakukan untuk melihat seberapa jauh para UKM menggunakan *e-marketplace* dan aplikasi Zahir Simply yang sudah ada. Pada tahap monitoring dilakukan pelatihan, pendampingan, dan pemberian masukan-masukan untuk pengembangan usaha pascapelatihan *e-marketplace* dan Zahir Simply.

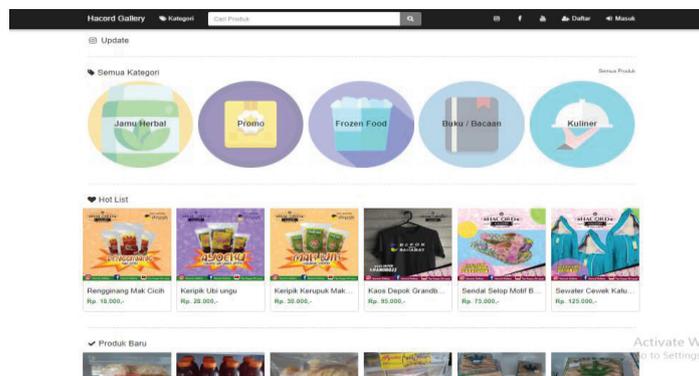
c. Evaluasi

Para UKM langsung bertanya kepada tim pelaksana saat acara berlangsung. Cara evaluasi ini dilakukan untuk memberikan pemecahan masalah mitra.

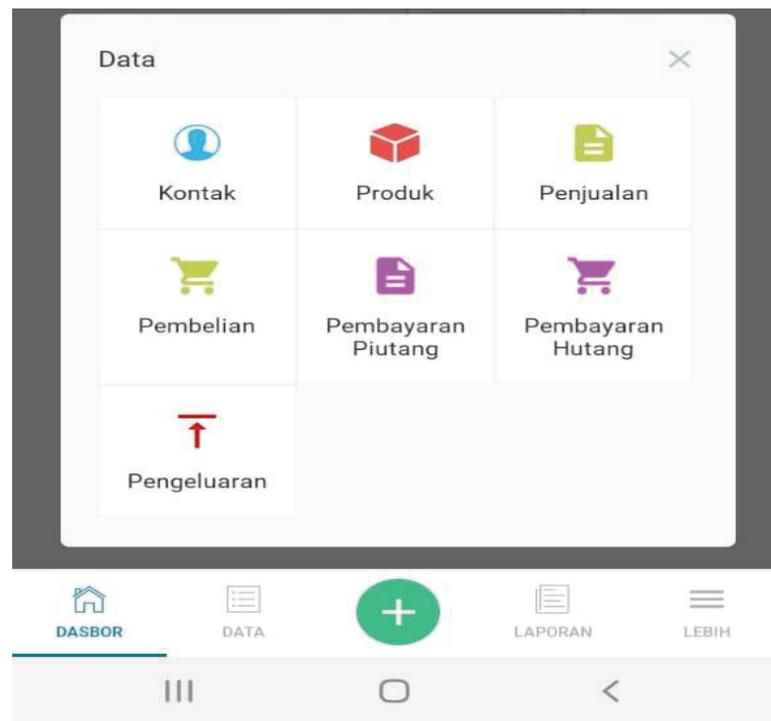
**Tabel 1. Evaluasi kegiatan pengabdian kepada masyarakat**

No.	Kegiatan	Luaran
1	Penggunaan aplikasi <i>website e-marketplace hacordgallery.com</i>	Kemampuan kelompok mitra meningkat 87% untuk pengetahuan penggunaan teknologi <i>website</i> .
2	Pemasaran hasil produksi UKM.	Hasil produksi UKM dapat terjual. Uang hasil penjualan akan dipakai sebagai modal kerja pada proses produksi selanjutnya dan keutungan usaha mencapai 30%.
3	Melakukan pelatihan, simulasi, dan pendampingan.	Mampu menemukan, menganalisis, memberikan solusi terhadap masalah-masalah yang mungkin muncul dalam menjalankan program pengabdian ini dan mampu memberikan masukan-masukan untuk pengembangan usaha pascaprogram.
4	Manajemen laporan keuangan.	Para UKM mampu menggunakan aplikasi Zahir Simply dan menghasilkan laporan keuangan lebih baik.

Berikut adalah beberapa tampilan dari *e-marketplace hacordgallery.com* dan aplikasi Zahir Simply.



**Gambar 2. Halaman beranda *hacordgallery.com***



Gambar 3. Halaman Zahir Simply

## SIMPULAN DAN SARAN

Dengan menerapkan konsep *knowledge management system* antar-UKM Hacord Gallery terjadi peningkatan 87% terhadap pengetahuan dan pemahaman para UKM di Hacord Gallery dengan menggunakan aplikasi *e-marketplace hacordgallery.com*. Penggunaan aplikasi Zahir Simply untuk pengelolaan laporan keuangan mitra menjadi lebih tertata dengan baik. Dalam kegiatan lanjutan dapat ditambahkan metode lain dalam pendampingan dan teknologi yang berbasis *mobile android* untuk pemasaran produk para UKM.

## UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terima kasih kepada 1) Direktorat Riset dan Pengabdian Masyarakat, Direktorat Jenderal Penguatan Riset dan Pengembangan Kementerian Riset, Teknologi, dan Pendidikan Tinggi Republik Indonesia, 2) Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat Universitas Bina Sarana Informatika atas dukungannya sehingga terlaksana kegiatan ini, 3) Pemilik Hacord Gallery, Bapak Haji Acep, yang telah memberikan izin untuk bermitra.

## DAFTAR RUJUKAN

- Amiruddin, A. (2018). *Pemberdayaan usaha kecil menengah (UKM) binaan dinas perdagangan Kota Surabaya dalam upaya meningkatkan kesejahteraan*.
- Hermawati, Adya, Isma, Y. E., & N. M. (2017). Strategi bersaing: Batik malangan konvensional melalui diversifikasi produk batik kombinasi pada UKM Kelurahan Merjosari Malang. *Jurnal Ilmiah dan Bisnis STIE Asia (JIBEKA)*, 11--23.  
<https://doi.org/10.29244/jmo.v5i2.12156>
- Lumbanraja, P., Lubis A, N., & Salim, A. (2017). Kerajinan menjahit dan bordir di Kecamatan Abstrak. *Abdimas Talenta*, 2(4), 41--47.
- Marlinda, L., Supendar, H., Radiyah, U., Handayanna, F., Doing, L. B., & Dan, K. T. (2019). Implementasi microsoft word untuk mengolah laporan kegiatan karang taruna dan PKK Cipinang. *Jurnal Abdimas UBJ*, 61-69.



- Sakti, N. W. (2014). *Buku pintar pajak e-commerce*. Jakarta: Visimedia.
- Sudarwati, Y., & Eka Satya, V. (2013). Strategi pengembangan merek usaha mikro, kecil, dan menengah. *Jurnal Ekonomi & Kebijakan Publik*, 4(1), 89-101.
- Wahyuningrum, P., Sukmawati, A., & Kartika, L. (2016). Peningkatan kinerja usaha kecil dan menengah (UKM) kluster kerajinan di Kota Depok menggunakan the house model. *Jurnal Manajemen dan Organisasi*, 5(2), 154.