

**MANAGEMENT SUMMARY**  
**EXECUTIVE PENJUALAN**  
**BERBASIS APLIKASI**  
**DIGITAL DIMASA**  
**PANDEMI**

Kotim Subandi,  
Dinar Munggaran Akhmad  
Adriana Sari Aryani

<sup>1)</sup>Ilmu Komputer I, Universitas Pakuan

Article history

Received : 27 Februari 2022

Revised : 1 Maret 2022

Accepted : 1 Mei 2022

\*Corresponding author

Email:dinar.munggaran@unpak.ac.id

**Abstraksi**

Perkembangan media sosial dan marketplace menjadi bagian dari teknologi informasi memiliki kontribusi yang sangat besar dalam mengembangkan bisnis. Perkembangan yang terjadi saat ini juga telah mengubah pola dan peta kekuatan persaingan dalam menjalankan usaha menjadi lebih kompetitif. Maka dari itu kehandalan dalam penggunaan media sosial dan marketplace menjadi penting dan strategis hal yang sangat diperlukan oleh para pelaku bisnis. Tetapi hal ini sangat kontras dengan para pelaku bisnis yang masih dalam tahap merintis atau baru memulai usahanya seperti Lagsana Ummy Hunny Bermodal pengetahuan serta wawasan yang masih awam tentang media sosial dan marketplace cukup mempengaruhi dalam mengembangkan bisnis yang dikelola. Oleh karena itu, kegiatan pengabdian kepada Masyarakat ini bertujuan untuk meningkatkan wawasan dan pengetahuan Pemilik UMKM Lagsana Ummy Hunny yang berlokasi di daerah Bojong Gede Kabupaten Bogor dalam penggunaan media sosial dan marketplace untuk kepentingan mengembangkan bisnis. Metode yang akan digunakan untuk mendukung pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat seperti memberikan pelatihan serta pendampingan guna meningkatkan pengetahuan dan wawasan. Pengetahuan dan wawasan yang diterapkan pada kegiatan ini adalah bagaimana memanfaatkan sebuah teknologi informasi. Teknologi informasi dimanfaatkan guna mengembangkan jangkauan pemasaran kemasyarakata umum lewat media sosial. Kegiatan ini sudah berjalan baik dan mempunyai kontribusi dalam peningkatan penjualan melalui Aplikasi Digital. Penggunaan Aplikasi Digital sangat membantu peningkatan penjualan karena adanya informasi dari varian menu yang dijual melalui social media.

Keywords: Kuliner Lasagna, pemasaran, pengelolaan Informasi Digital

**Abstract**

*The development of social media and marketplaces as part of information technology has a very big contribution in developing business. Current developments have also changed the pattern and map of competitive forces in running a business to become more competitive. Therefore, reliability in the use of social media and marketplaces is an important and strategic thing that is needed by business people. But this is in stark contrast to business people who are still in the pioneering stage or just starting their business, such as Lagsana Ummy Hunny. Capitalized on knowledge and insight that is still new to social media and marketplaces, it is quite influential in developing managed businesses. Therefore, this community service activity aims to increase the insight and knowledge of the Lagsana MSME owner, Ummy Hunny, located in the Bojong Gede area, Bogor Regency, in the use of social media and marketplaces for the benefit of developing business. The method that will be used to support the implementation of community service activities such as providing training and assistance to increase knowledge and insight. Knowledge and insight applied to this activity is how to utilize an information technology. Information technology is used to develop the marketing reach of the general public through social media. This activity has been going well and has contributed to increasing sales through the Digital Application. The use of Digital Applications is very helpful in increasing sales because of the information from the menu variants sold through social media.*

Keywords: Lasagna Culinary, marketing, Digital Information management

## PENDAHULUAN

Kemajuan informasi mampu mendorong kemajuan pada sektor-sektor tertentu misalnya perdagangan. Dengan kemajuan teknologi informasi misalnya internet (Himawan *et al.* 2014), pemasaran dan promosi produk dapat dilakukan secara luas. Pemasaran dan promosi melalui internet mampu mencakup wilayah yang luas (Suhada *et al.* 2017).

Bisnis kuliner adalah salah satu bidang usaha yang berkembang sangat pesat dalam beberapa tahun terakhir dan bisnis kuliner ini berpotensi untuk berkembang terus. Deputi Akses Permodalan Bekraf Fadjar Hutomo dalam kesempatan sama menyebut bisnis kuliner memberikan kontribusi terbesar untuk sektor ekonomi kreatif. Lanjut Fadjar Hutomo menjelaskan bahwa dari 16 sektor ekonomi kreatif Indonesia, ada tiga sektor yang menyumbang 30 persen untuk perekonomian kreatif. Ketiga sektor itu adalah kuliner, mode, dan kerajinan. Kuliner memberikan kontribusi hingga 34 persen.

Pada tahun 2017 terjadi fenomena di Indonesia dalam hal perkembangan transportasi daring yang melonjak sangat pesat setelah diluncurkannya pada dua tahun yang lalu yaitu tahun 2015. Hal ini menimbulkan berbagai ragam respon dari masyarakat antara lain yaitu pelaku usaha dan konsumen. Hal ini disambut positif, karena terjadinya peningkatan efisiensi yang mempermudah masyarakat dengan adanya transportasi online ini. Fenomena ini juga sangat berpengaruh kepada pelaku bisnis rumah makan yang disambut dengan sangat positif, karena dengan adanya teknologi ini mereka sangat terbantu untuk menjangkau para konsumen yang berlokasi dekat ataupun sangat jauh dari lokasi bisnis kuliner mereka. Melalui aplikasi transportasi daring, pelaku bisnis kuliner tidak perlu khawatir tentang sumber daya manusia dan armada yang diperlukan dalam pengantaran makanan, karena semua sudah disediakan oleh penyedia aplikasi transportasi daring (Tumpuan, 2020). Dua aplikasi transportasi daring yang ada di Indonesia yaitu aplikasi Go Food dan Grab Food.

Melalui aplikasi Go-Food dan Grab Food, pelaku bisnis kuliner tidak perlu menyediakan biaya besar dalam pengadaan layanan pesan antar sendiri, sehingga layanan Go-Food dan Grab Food bisa menjadi solusi yang sangat membantu pelaku bisnis kuliner, terlebih lagi dalam masa pandemi Covid 19 ini. Bahkan dengan adanya aplikasi ini, pelaku bisnis kuliner tidak perlu memiliki toko dalam bentuk fisik sebagai tempat bisnis usaha, pelaku bisnis dapat memasarkan menu melalui aplikasi ini

dan menghadirkan makanan di tempat konsumen melalui layanan antar GoFood dan Grab Food. Cara mendaftar sebagai mitra Go-Food dan Grab Food pun tergolong mudah, sehinggal seluruh menu dan produk makanan yang dijual oleh rumah makan secara otomatis terdaftar di dalam menu Go-Food dan Grab Food.

Usaha Kuliner Lasagna "Ummy Hunny" mulai dirintis pada Januari tahun 2019, pemilik usaha memilih usaha kuliner karena keahlian dan hobinya akan kuliner. Berawal dari masakan rumahan (Home made) dan disupport oleh keluarga dan orang disekitarnya, Pemilik usaha mulai berani terjun ke dunia wirausaha dengan diawali pembagian tester produknya. Produk Lasagna dipilih karena masih belum banyak produk sejenis yang dipasarkan secara luas dengan harga terjangkau. Bahan-bahan yang digunakan dipastikan berkualitas segar, alami, dan halal. Dalam merintis usaha tentunya diperlukan strategi marketing yang jitu dan branding yang mudah diingat oleh konsumen. Usaha ini sudah didukung oleh oleh aplikasi transportasi daring yaitu Go Food dan Grab Food. Salah satu permasalahan yang dihadapi Pembukuan Keuangan masih belum terkomputerisasi serta data penjualan tidak direkap. Sistem informasi merupakan hal yang penting dalam suatu organisasi atau perusahaan. Dengan adanya sistem informasi, organisasi atau perusahaan dapat menjamin kualitas informasi yang disajikan dan dapat mengambil keputusan berdasarkan informasi tersebut. Sekarang informasi dapat diperoleh dengan lebih mudah dan cepat, berkat adanya teknologi informasi. Salah satu pemanfaatan teknologi informasi yang diharapkan adalah pada sistem Pembukuan Keuangan dan Penjualan

## METODE PELAKSANAAN

Metode yang digunakan pada kegiatan ini adalah memberikan pelatihan pengoperasian Aplikasi dan pendampingan yang berkaitan dengan peningkatan wawasan serta pengetahuan. Pengetahuan dan wawasan yang dimaksudkan dalam kegiatan PK ini adalah memanfaatkan media berbasis teknologi informasi. Teknologi informasi ini bisa diterapkan guna keperluan mengembangkan usaha UMKM pemasaran yang lebih luas. Selain itu, kegiatan PKM ini juga membutuhkan design menu serta banner yang lebih menarik agar pembeli mudah melihat harga ,gambar produk yang dijual. Berikut ini table kegiatan PKM :

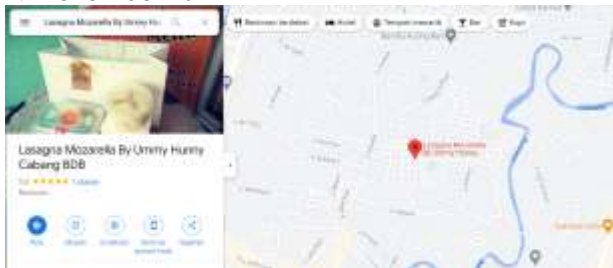
No	Kegiatan	Capain
1	Design Menu	Mitra dapat menunjukan menu ke palanggan dengan lebih jelas dari sisi harga, produk yang dijual baik secara offline /online
2	Design Banner	Mitra memajang Banner untuk menarik pembeli melalui media social/pembelin yang datang langsung ke toko
3	Applikasi Pencatatan Penjualan	Mitra mampu menerapkan hasil pelatihan penggunaan Applikasi dalam usahanya



Gambar 2. Membuatkan Design Menu dan banner

### PEMBAHASAN

Tahap Persiapan Kegiatan Pengabdian Masyarakat ini dilakukan Lasagna Mozzarella By Ummy Hunny Cabang BDB berlokasi Perum Gaperi 1 Jalan Krakatau Raya No 5 , Kabupaten Bogor Jawa Barat Kunjungan ke Mitra UMKM dilakukan pada hari rabu 17 November 2021



Gambar 1. Lokasi Tempat Pelaksanaan PKM

Kegiatan ini disambut dengan baik oleh pemilik UMKM Lagsana Ummy Hunny. Pada hasil pengamatan yang dilakukan oleh para dosen Universitas Pakuan ditemukan permasalahan kurangnya menarik menu dan banner yang digunakan oelh Mitra UMKM dalam memasarkan produknya baik secara offline dan secara online. Berdasarkan permasalahan yang dihadapi oleh pemilik UMKM Lagsana Ummy Hunny tersebut maka kami memberikan solusi kepada mitra ialah dengan memberikan degsin yang menarik terkait dengan menu serta produk yang di jual, serta aplikasi digital yang terintegrasi ke aplikasi penjualan online guna memudahkan pencatatan sales penjualan.

Perkembangan UMKM saat ini terus berkembang seiring pertumbuhan ekonomi yang terus meningkat. Per-kembangan ini tentunya menuntut pelaku UMKM untuk lebih kreatif serta inovatif dalam menyusun strategi pemasaran dengan tepat sasaran. Sebuah usaha tentu akan kesulitan untuk berkembang jika pelaku usahanya tidak mengetahui bagaimana cara menarik customer untuk membeli produk yang dijual . Berikut adalah beberapa langkan yang bias diterapkan untuk meningkatkan penjualan

- Design Menu dan banner  
 Membuat Design menu jual semenarik mungkin dengan menampilkan produk dengan varian rasa yang digemari oleh pembeli dan memiliki kelebihan mengenai citarasa dibandingkan produk sejenis yang dijual di resto-resto dan took kue . Selain memiliki cita rasa yang lezat produk berlabel halal dan berkualitas,. Seiring dengan perkembangan zaman selera konsumen pun ikut berubah, sehingga, inovasi ,kreatifitas harus selalu dilakukan secara berkala. Hal ini untuk membantu meningkatkan penjualan dan membuat pelanggan puas dengan produk yang dijual.
- Membangun Relasi  
 Padaprinsipnya, membangun relasi adalah mem berikan pelayanan yang baik didalam menjalan usaha. Jika pembeli merasa puas dengan rasa serta kualitas produk yang dijual , maka pelanggan akan memberikan kontribusi secara langsung didalam memasarkan produk melalui informasi secara berantai
- Media E-commerce  
 Dengan adanya e-commerce, maka bisnis ini memiliki peluang untuk menjangkau pasar secara global dan lebih luas. E-commerce dalam dunia bisnis dapat mendukung pemotongan rantai distribusi, sehingga konsumen dapat memperoleh suatu produk dengan harga murah.

- **Konsisten**  
Konsistensi dalam menjalankan strategi usaha bidang kuliner khususnya Lagsana merupakan hal penting. Selain kreatif, pelaku usaha juga dituntut untuk bisa terus konsisten dalam menjalankan usaha dibidang kuliner yang dipilih. Hal ini penting karena kepercayaan konsumen akan terbangun apabila pelaku usaha konsisten dibidang usaha yang digeluti dan menjadi ahli didalamnya.



Gambar 3. Pelatihan penerapan Aplikasi Digital

## KESIMPULAN

Kegiatan pelaksanaan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) yang dilaksanakan Lasagna Mozarella By Ummy Hunny Cabang BDB berlokasi Perum Gaperi 1 Jalan Krakatau Raya No 5 , Kabupaten Bogor Jawa Barat sudah dilakukan, berbagai hal sangat menarik yang diperoleh selama pelaksanaan kegiatan ini. Metode yang disampaikan mengenai desig menu dan banner untuk menarik pembeli serta implementasi Aplikasi pencatatan penjualan secara digital dapat meningkatkan keakuratan data. Kegiatan PKM ini duharapkan memberikan kontribusi kepada pelaku UMKM dengan memberikan solusi berupa penggunaan Aplikasi Digital, seta desing menu dan banner sebagai media informasi dan pemasaran produknya. Adapun kesimpulan dari kegiatan pengabdian masyarakat yang telah dilakukan adalah:

1. Mitra UMKM melakukan pencatatan sales dari penjualan online menggunakan aplikasi digital yang bias di akses pada Smartphone.
2. Mitra UMKM melakukan inovasi variance rasa pada produknya seperti Lagsana, Spaghettil pada menu atau daftar harga
3. Dengan menggunakan aplikasi penjualan online yang ada di situs penjualan dan sosial media, penjualan dapat di record dengan Aplikasi Digital

yang diintragarsikan oleh team PKM ke dalam sistem

## PUSTAKA

- Anderson, D.W., Vault, V.D. dan Dickson, C.E., 1999, *Problems and Prospects for the Decades Ahead: Competency Based Teacher Education*. Berkeley: McCutchan Publishing Co.
- Himawan., Sefullah, A., dan Santoso, S., 2014, Analisa dan Perancangan Sistem Informasi Penjualan Online (E-Commerce) pada CV Selaras Batik Menggunakan Analisa Deskriptif, *Scientific journal of informati*, ( 1 ), 1, 53-64
- Suhada, K., Danuri, D., & Putra, F. P. (2017). Aplikasi web promosi kuliner dan rumah makan online. *Digital Zone: Jurnal Teknologi Informasi dan Komunikasi*, 8(1), 25-34.
- Tumpuan, A. (2020). Peranan Aplikasi Go Food Terhadap Perkembangan Bisnis Kuliner. *TOURISM: Jurnal Travel, Hospitality, Culture, Destination, and MICE*, 3(1), 26-30.
- Wibowo T.W., 2015, Analisis Dan Perancangan Company Profil Berbasis Web Sebagai Sarana Promosi Pada Cv. Oak Merch, Sekolah Tinggi Manajemen Informatika Dan Komputer Amikom Yogyakarta, Yogyakarta.
- Handika I Gede, dan Purbasari Ayi, 2018, Pemanfaatan *Framework Laravel* Dalam Pembangunan Aplikasi E-Travel Berbasis Website, Universitas Pasundan
- Kristanto, A. (2018). Perancangan Sistem Informasi Dan Aplikasinya. yogyakarta: GavaMedia.
- K. Sandy & Y. I. D. A. Eka , "Penerapan Rapid Application Development Pada Sistem Penjualan Sepeda Online," *Jurnal SIMETRIS* , Vol. 6 No. 1, ISSN No. 2252-4983 hlm. 29, 2016
- Farhan Ramadhan, Sistem Informasi Penjualan Berbasis Web, PT Mustika Jati, Kalbiscentia, Volume 5 No. 1 Februari 2018
- Yessy Fadillah, Sistem Informasi Penjualan Kerupuk Berbasis Web Rersponsive, *Jurnal Sistem Informasi UD*. Sumber Makmur, *Teknologi Informatika dan Komputer* Volume 8, Nomor 1 (2017), ISSN 2089-0265
- Usanto, E., Utami, T. H., & Hermanto, D. (2019). Sistem Informasi Pemesanan Laundry Berbasis Android Di Kota Palembang. *JATISI (Jurnal Teknik Informatika Dan Sistem Informasi)*, 5(2), 158-168
- Solihin, D. (2020). Pengaruh Kepercayaan Pelanggan dan Promosi Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Pada Online Shop Mikaylaku Dengan Minat Beli Sebagai Variabel Intervening. *JURNAL MANDIRI: Ilmu Pengetahuan, Seni, dan Teknologi*, Vol. 4, No. 1.