



**TRANSFORMASI :JURNAL PENGABDIAN PADA  
MASYARAKAT**

**Email: [j.transformasi@ummat.ac.id](mailto:j.transformasi@ummat.ac.id)**

<http://journal.ummat.ac.id/index.php/transformasi/index>

**TRANSFORMASI:JURNAL PENGABDIAN PADA MASYARAKAT**

ISSN: 2797-5940 (Online), ISSN: 2797-7838 (Print)

**Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Muhammadiyah Mataram  
Jln. KH. Ahmad Dahlan No.1, PAGESANGAN, Kec. Mataram, Kota Mataram, NTB  
(83115)**

---

**Penyuluhan Pendataan Produk Dan Desain Sosial Media Bagi UMKM Pada  
Pusaka Nusantara Kudus**

*Explanation Of Product Data Collection And Social Media Design For Smes In Pusaka  
Nusantara Kudus)*

<sup>1)</sup>Tri Listyorini, <sup>2)</sup>Endang Supriyati, <sup>3)</sup>Rizkysari Meimaharani  
<sup>1,2,3)</sup> Universitas Muria Kudus

\*Email: [trilistyorini@umk.ac.id](mailto:trilistyorini@umk.ac.id), [endang.supriyati@umk.ac.id](mailto:endang.supriyati@umk.ac.id), [rizkysari.meimaharani@umk.ac.id](mailto:rizkysari.meimaharani@umk.ac.id)

**ABSTRAK**

Perkembangan UMKM sebelum masa pandemi COVID-19 sangat pesat sekali. Sejak April 2020 dimasa awal pandemi, banyak usaha-usaha kecil dari masyarakat kudus menjadi menurun. Tidak hanya pedagang kecil saja yang mengalami penurunan, tapi vendor-vendor dan pengusaha besar juga merasakan hal ini. Untuk mendukung hal tersebut, kami tim pengabdian ingin memberikan kontribusi dalam meningkatkan kembali UMKM dengan cara pelatihan pendataan produk yang rapi serta promosi menggunakan media social. Hal ini didukung dengan aplikasi-aplikasi yang mudah sehingga tidak memperberat dari UMKM/IKM di Kudus dan sekitarnya. Pelaku UMKM dapat menerapkan pengelolaan data produk agar terstruktur dalam usahanya. Hal ini membantu UMKM dalam mengelola produk dan penjualan. Pengabdian ini menerapkan metode pelatihan dan penerapan dalam mendesain produk serta memasarkan ke media social. Tujuan untuk mengembangkan usaha dari pelaku UMKM. Hasil dari pengabdian ini adalah pelaku UMKM dapat secara mandiri mengelola data produk, dan memasarkan produknya lebih luas dengan memanfaatkan media social dan internet.

**Kata Kunci** : *qasir, umkm, ikm, pendataan data.*

**ABSTRACT**

*The development of SMEs before the COVID-19 pandemic was very fast. Since April 2020 at the beginning of the pandemic, many small businesses from the holy community have declined. Not only small traders who experienced a decline, but large vendors and entrepreneurs also felt this. To support this, our service team wants to contribute to re-improvement of MSMEs by means of neat product collection training and promotions using social media. This is supported by easy applications so that it does not burden the UMKM/IKM in Kudus and its surroundings. MSME actors can apply product data management to be structured in their business. This helps MSMEs in managing products and sales. This service applies training and application methods in product design and marketing to social media. The goal is to develop the business of MSME actors. The result of this service is that MSME actors can independently manage product data, and market their products more broadly by utilizing social media and the internet.*

**Keywords:** *qasir, umkm, ikm, data collection.*

**Submitted : 2021-07-26**

**Revision : 2021-08-12**

**Accepted : 2021-08-27**

## **PENDAHULUAN**

Perkembangan UMKM sebelum masa pandemi COVID-19 sangat pesat sekali. Sejak April 2020 dimasa awal pandemi, banyak usaha-usaha kecil dari masyarakat kudu menjadi menurun. Tidak hanya pedagang kecil saja yang mengalami penurunan, tapi vendor-vendor dan pengusaha besar juga merasakan hal ini. Bidang pemasaran yaitu menyediakan sarpras yang meliputi rumah dagang, dan promosi bagi usaha mikro dan usaha kecil melalui dukungan promosi produk dan jaringan pemasaran (bantuan dana pameran SMESCO, Soropadan) kontak dagang dan kemitraan.

Bidang desain dan teknologi berupa peningkatan kerjasama dan alih teknologi melalui pembentukan sentra industri, asosiasi, paguyuban, KUB, studi banding, mendorong UMKM untuk memperoleh HKI melalui penyuluhan dan bantuan dana untuk memperoleh HKI, hak cipta [1]–[3]. Bidang pengembangan SDM yaitu dengan memasyarakatkan dan membudayakan kewirausahaan melalui sosialisasi peraturan tentang UMKM, melaksanakan diklat, penyuluhan, motivasi dan penciptaan WUB melalui bintek kewirausahaan, penyuluhan, regulasi perijinan dan penciptaan WUB [4], [5]

Perhimpunan Usaha Satuan Karya (Pusaka) Nusantara merupakan salah satu penggiat UMKM/ IKM, pariwisata dan media yang tergabung menjadi satu (1). Pusaka Nusantara memiliki visi mewujudkan UMKM dan pariwisata yang sehat, kuat, tangguh dan mandiri untuk berkontribusi dalam perekonomian pangan nasional. Dengan adanya Pusaka UMKM/ IKM di Kudus dan sekitarnya diharapkan dapat bangkit dalam keterpurukan selama masa pandemi dan seterusnya.

Kondisi pandemi Covid-19 ini telah berdampak buruk terhadap bisnis dan ekonomi, bahkan ketidakpastian ini menjadi momok yang sangat menakutkan bagi pelaku UMKM dan dampir seluruh sektor usaha menerima imbas negative [6]–[8]

Untuk membantu mengatasi hal tersebut, kami tim pengabdian ingin memberikan kontribusi dalam meningkatkan kembali UMKM dengan cara pelatihan pendaan

produk yang rapi serta promosi menggunakan media social. Hal ini didukung dengan aplikasi-aplikasi yang mudah sehingga tidak memperberat dari UMKM/ IKM di Kudus dan sekitarnya.

## **METODE**

Metode yang digunakan dalam pelatihan ini adalah ada 2 tahap yaitu (1) mendesain sebuah produk sehingga menarik pembeli menggunakan aplikasi yang mudah, yang kedua (2) Pengembangan UMKM yang dinaungi di Pusaka Nusantara lebih luas, tidak hanya di daerah Kudus saja namun bisa mencapai Nasional dengan memanfaatkan media social dan market place. Dalam pengabdian masyarakat ini diharapkan dapat menunjang UMKM/ IKM yang dinaungi oleh Pusaka Nusantara dalam hal pendataan produk serta desain produk untuk media sosial. Adapun materi pelatihan antara lain: pengenalan aplikasi pendataan produk menggunakan Qasir, pengenalan aplikasi desain social media menggunakan Canva, implementasi aplikasi Qasir dan Implementasi aplikasi Canva. Maksud kegiatan pengabdian ini adalah sebagai berikut : melatih para pelaku UMKM/ IKM yang dinaungi Pusaka Nusantara dalam hal pendataan produk, melakukan promosi melalui social media dengan konsep desain yang kekinian, dengan adanya pendataan produk, pelaku UMKM dapat melihat stok, penghasilan bruto, keuntungan dan packaging nota yang baik. Manfaat kegiatan ini untuk menunjang produk UMKM agar lebih tertata dan memiliki daya tarik untuk konsumen. Sehingga dengan pembukuan/ pendataan yang rapi serta konsep packaging yang menarik, konsumen dapat melihat produk-produk yang ditawarkan UMKM yang ada di Kudus

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

Hasil pelaksanaan pelatihan di PUSAKA ini peserta mengikuti pelatihan ini dengan menggunakan HP masing-masing dengan dukungan WIFI yang disediakan oleh Perpusda Kudus (Gambar 1). Materi yang diberikan meliputi, pengenalan aplikasi katalog, pendataan, dan qasir. Ketiga materi ini sangat berguna bagi peserta, dikarenakan dapat digunakan untuk pengembangan UMKM yang dinaungi PUSAKA. Dalam pelatihan peserta melakukan praktikum secara langsung dan dapat bertanya setiap saat.

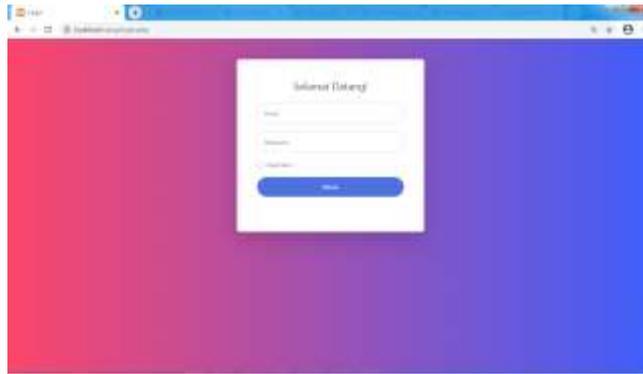


**Gambar 1 : Pembukaan Pelatihan**

Pelaksanaan pengabdian ini berlangsung pada hari Kamis 25 Februari 2021. Kegiatan dimulai pada pukul 09.00 sampai 15.00 dengan difasilitasi tempat oleh Perpustakaan Kudus yang berlokasi di Gedung Perpustakaan Gor Kudus. Kegiatan ini didukung oleh nagungan UMKM yaitu PUSAKA Nusantara Kudus, perpustakaan Kudus dan Universitas Muria Kudus. Tim pengabdian terdiri dari 6 orang, yaitu Tri Listyorini, Endang Supriyati, Rizkysari Meimaharani dibantu oleh 3 mahasiswa yaitu Khoirul Lubis Pamungkas, Ricky Fardiansha, dan Ahmad Nur Hadi Winoto. Peserta UMKM terdiri dari anggota PUSAKA Nusantara Kudus yang berjumlah 21 pelaku UMKM. Peserta terdiri dari berbagai macam usaha, dari karung goni, snack dan catering, empon-empon, konveksi, batik dan sebagainya.

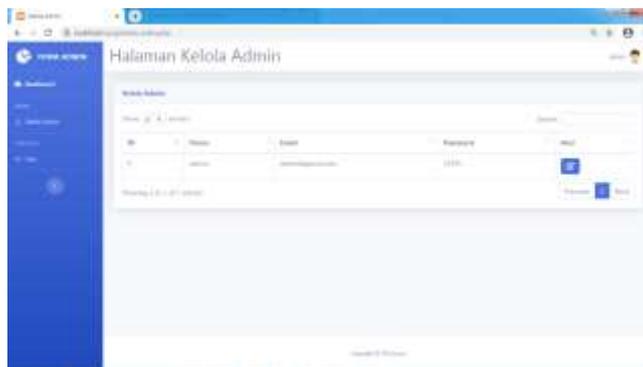
Bentuk kegiatan dari pengabdian ini adalah pelatihan pendataan produk, hal ini disebabkan pelaku UMKM di naungan PUSAKA belum memiliki pencatatan produk yang didistribusikan. Hal ini menyebabkan pelaku UMKM tidak mengetahui produk apa saja yang ready stok, berapa penjualan perhari, dan pendapatan yang didapat. Dengan pelatihan pendataan produk, pelaku UMKM dapat memasukkan data produk yang dimiliki, dengan demikian sewaktu waktu pelaku UMKM dapat melihat semua produk yang dimiliki, yang terjual dan yang terlaris.

Dalam pelatihan terdapat aplikasi yang telah dibuat oleh tim. Perancangan tampilan disesuaikan berdasarkan kebutuhan dan kemudahan. Tampilan untuk sistem dirancang semudah mungkin, maka tampilan memiliki konsep dasar yang sama antara admin dan user, dan berikut adalah tampilan antarmuka website user dan admin. Halaman login muncul saat akses pertama kali. Dengan tampilan yang dapat dilihat pada gambar 2.



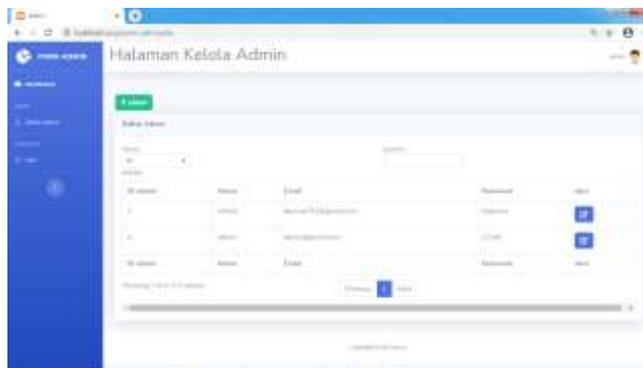
**Gambar 2 Tampilan Login**

Selanjutnya akan muncul halaman Dashboard berisikan informasi akun admin, dapat di lihat pada gambar 3.



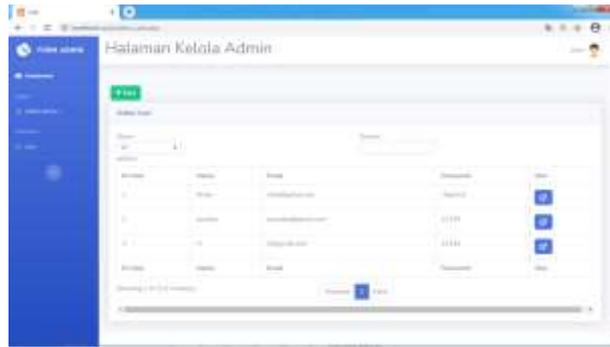
**Gambar 3 Tampilan dashboard admin**

Untuk pengelolaan admin yang dapat mengakses situs keuangan ini dapat dikelola melalui halaman data admin. Halaman data admin dapat dilihat pada gambar 4.



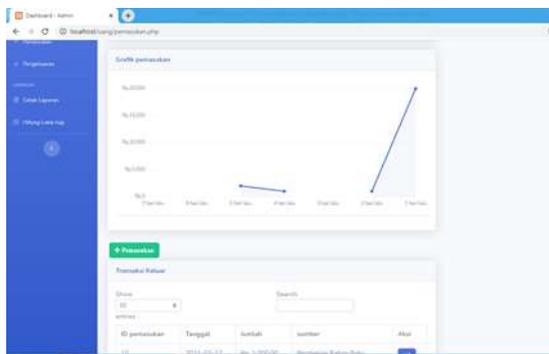
**Gambar 4. Tampilan kelola admin**

Untuk pengelolaan user yang dapat mengakses situs keuangan ini dapat dikelola melalui halaman data user. Halaman data user dapat dilihat pada gambar 5



**Gambar 5. Tampilan kelola user**

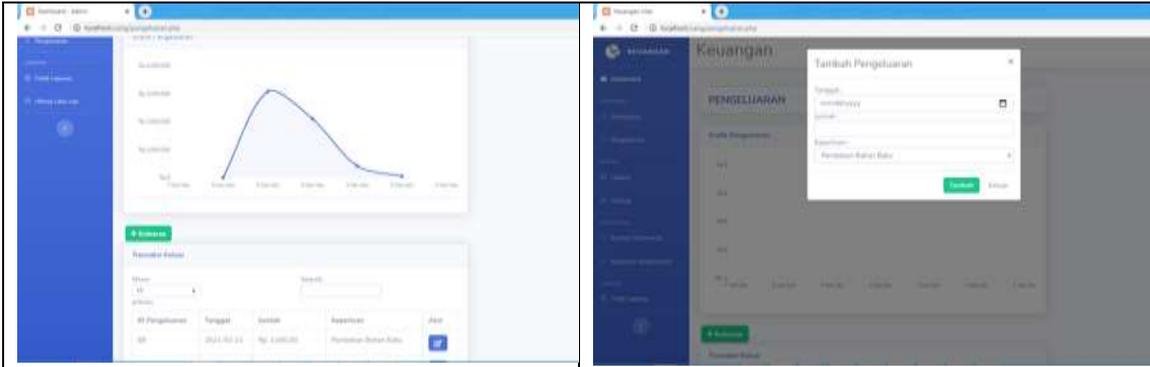
Halaman pemasukan memiliki fitur dengan form input serta menampilkan grafik pemasukan. Tampilan yang ada meliputi tanggal pemasukan, jumlah pemasukan, serta sumber pemasukan didapatkan. Halaman pemasukan dapat dilihat pada gambar 6 dan form input pemasukan pada gambar 7.



**Gambar 6. Form Input**

**Gambar 7. Form Input Pemasukan**

Halaman pengeluaran memiliki fitur dengan form input serta menampilkan grafik pengeluaran. Tampilan yang ada meliputi tanggal pengeluaran, jumlah pengeluaran, serta keperluan pengeluaran. Halaman pengeluaran dapat dilihat pada gambar 11 dan form input pengeluaran pada gambar 12



**Gambar 8 Halaman Pengeluaran**

**Gambar 9 Form Input Pengeluaran**

Aplikasi ini yang dibangun ini dapat diakses oleh semua peserta pelaku UMKM pelatihan ini. Dengan mendaftarkan terlebih dahulu sebagai pengguna. Target dengan adanya pelatihan ini pelaku UMKM dapat memanfaatkan aplikasi untuk pendataan produk agar lebih tertata rapi. Prosentase pengguna saat pelatihan sebesar 90% telah melakukan pendaftaran pengguna. Kendala yang ada selama pelatihan adalah kurangnya pengetahuan mengenai penggunaan internet, hal ini dikarenakan beberapa pelaku UMKM tertinggal teknologi. Namun dengan pelatihan ini, pelaku UMKM menjadi melek teknologi dan dapat menggunakan aplikasi ini.

## **SIMPULAN**

Pengabdian kepada masyarakat dengan tema “Penyuluhan Aplikasi Pendataan Produk dan Desain Sosial Media bagi UMKM/ UKM/ IKM pada Pusaka Nusantara Kudus” ini menghasilkan pelaku UMKM yang dapat membuat pendataan barang dan keuangan sederhana. Pelaku UMKM dapat menerapkan aplikasi dan dapat diakses di tempat masing-masing. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini memberikan dampak yang baik terhadap pelaku UMKM yang dinaungi PUSAKA. Kegiatan ini sebaiknya dapat diadakan secara rutin dengan pendalaman materi yang berbeda. Semoga kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dapat memberikan motivasi dan wawasan yang lebih luas.

## DAFTAR PUSTAKA

- [1] Suyanto, *Analisis dan Desain Aplikasi Multimedia*. Yogyakarta: Andi Offset, 2004.
- [2] D. Sihombing, *Tipografi dalam Desain Grafis*. Jakarta: Gramedia, 2001.
- [3] I Gusti Ngurah Aditya Lesmana, “Analisis Pengaruh Media Sosial Twitter Terhadap Pembentukan Brand Attachment (Studi: PT. XL AXIATA),” Jakarta, 2012.
- [4] R. Y. Aramia Fahriyah, “Keunggulan Kompetitif Spesial sebagai Strategi Keberlanjutan UKM di Era New Normal,” vol. 7, no. 2, pp. 104–110, 2020.
- [5] Ahmad Raihan Nuari, “Pentingnya Usaha Kecil Menengah (Ukm) Untuk Mendorong Pertumbuhan Ekonomi Di Indonesia,” 2017.
- [6] A. J. Ratih Kumala, “Strategi Bisnis Dan Pemanfaatan Kebijakan Pajak Di Masa Pandemi COVID-19 Dan Era New Normal (Studi Kasus Pelaku UKM Marketplace),” vol. 7, no. 2, pp. 98–103, 2020.
- [7] I. Ramdani, “Analysis of The Cycling Trend During the Pandemic of COVID 19 Towards Small and Medium Enterprises ( UMKM ) Income,” vol. 4, no. 4, pp. 528–535, 2020.
- [8] H. Muksin, “Strategi Umkm Dalam Menghadapi Pasar Di Era Pandemi Covid-19 (Umkm Dalam Bidang Kuliner Di Seputaran Gomong Mataram),” Mataram, 2021.