

# Edukasi dan Pemanfaatan Sistem Informasi Penjualan Berbasis Website pada Rumah Makan Padang Pergaulan Yogyakarta

Dori Gusti Alex Candra<sup>1\*</sup>, Agung Fatwanto<sup>2</sup>

<sup>1,2</sup>Program Studi Magister Informatika, Fakultas Sains dan Teknologi, Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta, Indonesia

## Korespondensi:

Nama\*: Dori Gusti Alex Candra

Email\*: [dorigustialexcandra@gmail.com](mailto:dorigustialexcandra@gmail.com)

Diterima: 25 Nopember 2022. Disetujui: 20 April 2023. Dipublikasikan: 29 April 2023

## ABSTRAK

Perkembangan dan kemajuan teknologi internet dan informasi di dunia sudah memasuki era revolusi digital, era yang sangat cepat dalam pertukaran informasi sehingga memberikan dampak positif bagi Sumber Daya Manusia (SDM) dalam melakukan transformasi dan inovasi pengembangan bisnis pada bidang penjualandengan memanfaatkan sistem informasi penjualan berbasis online atau dikenal dengan *E-commerce*. Rumah Makan Padang Pergaulan Yogyakarta merupakan salah satu UMKM yang ada di Yogyakarta yang bergerak dalam bidang penjualan berbagai jenis makanan Khas Sumatera Barat yang saat ini diminati oleh kalangan mahasiswa dan masyarakat sekitar. Pelaksanaan program kegiatan pelatihan pengabdian kepada masyarakat (PKM) dengan tema "Edukasi dan Pemanfaatan Sistem Informasi Penjualan Berbasis website" dengan memberikan edukasi berupa materi yang berkaitan tentang pengembangan bisnis dengan menerapkan teknologi. Metode kegiatan ini dilakukan secara langsung kepada pihak Rumah Makan Padang Pergaulan dengan meliputi kegiatan yang dilakukan adalah pra kegiatan, kegiatan sosialisasi, penyampaian materi, program pendampingan, evaluasi kegiatan. Tujuan dari kegiatan ini agar usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) yang ada di Yogyakarta khusus nya Rumah Makan Padang Pergaulan mampu bertransformasi dan berinovasi lebih cepat ke dunia digital agar mampu meningkat omset penjualansecara online.

**Kata kunci:** edukasi, sistem informasi, penjualan, website, UMKM

## PENDAHULUAN

Perkembangan teknologi informasi dan komunikasi pada saat itu mengubah aktivitas dalam dunia perdagangan (*e-commerce*). Seiring perkembangan zaman, perubahan di bidang teknologi informasi dan komunikasi berkembang pesat, membantu memberikan solusi bagi aktivitas manusia [1]. Satu dari aktivitas manusia adalah aktivitas komersial, banyak aktivitas bisnis dilakukan oleh setiap orang di bisnis yang berbeda menggunakan internet atau media online untuk mengembangkan bisnisnya atau juga dikenal sebagai *e-commerce* [2]. Melalui penggunaan jaringan internet maka seluruh computer dapat melakukan koneksi sehingga keterbatasan dan jarak dan waktu akses dapat diantisipasi dengan menggunakan internet tersebut. Pemanfaatan internet dilakukan dengan mengembangkan sistem informasi berbasis web. Sehingga dapat dapat diharapkan pengembangan sistem informasi penjualan berbasis web dapat meningkatkan jumlah penjualan karena mampu meningkatkan luas daerah pemasarannya [3].

Sistem informasi merupakan suatu sistem dalam suatu organisasi yang mengatur kebutuhan pemrosesan transaksi sehari-hari yang mendukung fungsi organisasi tingkat yang lebih tinggi dalam operasi strategis organisasi sehingga pihak eksternal tertentu dapat memberikan laporan yang diperlukan [4]. Sistem informasi adalah cara terorganisir untuk

mengumpulkan, memasukkan, memproses, dan menyimpan data yang digunakan untuk menyimpan, mengelola, mengontrol, dan melaporkan informasi untuk memungkinkan organisasi mencapai tujuan yang telah ditetapkan [5].

Penjualan adalah proses dimana penjual memenuhi semua kebutuhan dan keinginan pembeli untuk membawa manfaat yang langgeng baik bagi penjual maupun pembeli, dan untuk menguntungkan kedua belah pihak [6]. Sistem manajemen penjualan dan informasi saat ini menggunakan buku besar (manual) yang tidak terorganisir. Jika terdapat risiko seperti kehilangan pencatatan, mengakibatkan inkonsistensi data penjualan dan pada akhirnya mengakibatkan kerugian finansial dan non-finansial [7]. Dengan bantuan pengembangan teknis, sistem pencatatan manual menggunakan pembawa kertas dapat diubah menjadi (Electronic Data Processing) EDP in-house. Sistem yang terkomputerisasi dapat mengolah data secara akurat dalam waktu singkat dengan menggunakan teknologi yang dapat mengolah data menjadi informasi, yaitu perangkat lunak sistem (software) [8].

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan salah satu penopang perekonomian Indonesia saat ini. Krisis yang dimulai pada tahun 1998 memberikan pelajaran yang sangat berharga bagi masyarakat Indonesia tentang bagaimana UMKM

menyelamatkan perekonomian negara. Karena kontribusinya yang besar, UMKM mendapat banyak perhatian dari pemerintah. Pemerintah memberikan keleluasaan kepada UMKM untuk mendukung pesatnya pertumbuhan dan perkembangan UMKM tersebut, yang pada akhirnya akan memungkinkan UMKM menggerakkan roda perekonomian Indonesia sehingga masyarakat Indonesia dapat hidup sejahtera dan sejahtera secara finansial [9].

Usaha mikro adalah kegiatan yang dapat memperluas kesempatan kerja dan memberikan pelayanan ekonomi yang menyeluruh kepada masyarakat, serta berperan serta dalam proses pemerataan dan peningkatan pendapatan masyarakat, mendorong pertumbuhan ekonomi dan mewujudkan stabilitas nasional [10]. Selain itu, usaha mikro merupakan salah satu penopang perekonomian nasional yang mendapat kesempatan utama, dukungan, perlindungan, dan pembangunan yang menyeluruh sebagai bagian integral dari kelompok ekonomi perekonomian nasional, tanpa harus mengabaikan peran ekonomi Nasional, perusahaan besar dan Badan Usaha Milik Negera (BUMN) [11].

Rumah Makan Padang Pergaulan Yogyakarta merupakan salah satu UMKM yang ada di Yogyakarta yang bergerak dalam penjualan berbagai jenis makanan khas Sumatera Barat yang banyak diminati oleh kalangan mahasiswa dan masyarakat sekitar. Berdasarkan survey dan wawancara bahwa rumah makan tersebut dalam melakukan transaksi penjualan dan laporan belum menggunakan sistem informasi website berbasis online maka dari hal tersebut dibutuhkan edukasi tentang pentingnya pemanfaatan sistem informasi dalam melakukan pengembangan bisnis karena akan memberikan kemudahan kecepatan dan ketepatan dalam memberikan informasi terkait rumah makan tersebut.

## METODE

Bagian Metode merupakan tahapan-tahapan dari pelaksanaan kegiatan PKM yang diadakan di UMKM Rumah Makan Padang Pergaulan ini secara garis besar memiliki beberapa tahapan, yaitu: pra kegiatan, kegiatan sosialisasi, kegiatan pelatihan, kegiatan pendampingan dan evaluasi kegiatan.

Tahap pra kegiatan yaitu melakukan koordinasi dan perizinan mengenai kegiatan yang akan diadakan di rumah makan padang pergaulan. Tahap sosialisasi dilakukan untuk mempermudah koordinasi dan penyampaian informasi kepada pelaku UMKM. Sosialisasi dilakukan dengan melakukan kunjungan kepada pelaku UMKM Rumah Makan Padang Pergaulan. Dalam sosialisai ini disampaikan bagaimana pentingnya melakukan pengembangan usaha di era digitalisasi ini

dengan memanfaatkan sistem informasi penjualan berbasis website. Selain itu dalam sosialisasi dijelaskan pelaksanaan kegiatan pendampingan dan pelatihan pengembangan usaha.

Kegiatan pelatihan dilakukan secara langsung tatap muka di rumah makan padang pergaulan menggunakan laptop untuk memaparkan materi pelatihan. Pelatihan dilakukan dengan menjelaskan edukasi dan penting memanfaatkan sistem informasi penjualan berbasis website di era teknologi informasi. Kegiatan selanjutnya yaitu program pendampingan secara langsung atau tatap muka. Kegiatan ini bermaksud kebersamaan owner dan staf karyawan dalam melakukan pengembangan bisnis melalui pemanfaatan sistem informasi penjualan berbasis website atau lebih dikenal dengan *e-commerce*. *Feedback* dari Owner dan staf karyawan kami kumpulkan sebagai evaluasi dari kegiatan kami. Evaluasi dilakukan untuk mengukur apakah kegiatan PKM ini memberikan dampak positif pada UMKM Rumah Makan Padang Pergaulan. Proses pengukuran dilakukan dengan mengisi angket yang di sudah disiapkan menggunakan *Google Form*.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil dan pembahasan berisi hasil-hasil temuan penelitian dan pembahasannya secara ilmiah. Tuliskan temuan-temuan ilmiah (*scientific finding*) yang diperoleh dari hasil-hasil pengabdian/penelitian yang telah dilakukan tetapi harus ditunjang oleh data-data yang memadai. Temuan ilmiah yang dimaksud di sini adalah bukan data-data hasil pengabdian/penelitian yang diperoleh.

Temuan-temuan ilmiah Tempat pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat "Pelatihan merancang strategi pemasaran di era *digital* pada UMKM Rumah Makan Padang Pergaulan Yogyakarta" dilaksanakan secara tatap muka di UMKM Rumah Makan Padang Pergaulan Yogyakarta yang beralamatkan di Jl. Naga No.24A, Karang Wuni, Caturtunggal, Kec. Depok, Kabupaten Sleman, Daerah Istimewa Yogyakarta 55281 pada tanggal 09 Oktober 2022. Adapun kegiatan tersebut meliputi:

### 1. Pra Kegiatan

- a. Koordinasi Dengan Pihak UMKM  
Koordinasi dilakukan dengan pihak UMKM Rumah Makan Padang Pergaulan untuk meminta izin Kegiatan Pengabdian Masyarakat (PKM) yang membahas tentang teknis kegiatan yang akan dilaksanakan, konsep kegiatan dan waktu pelaksanaan. Berikut ini merupakan dokumentasi perizinan untuk melaksanakan PKM di UMKM Rumah Makan Padang Pergaulan.



Gambar 1. Izin Melakukan Kegiatan PKM

- b. Menyiapkan Materi Pelatihan untuk memudahkan peserta pelatihan  
 Materi pelatihan di susun menggunakan memperoleh poin-poin yang disampaikan oleh aplikasi Ms. Office Power Point dengan bahasa narasumber. Berikut merupakan gambar materi pelatihan yang sederhana dan mudah dipahami untuk pelatihan



Gambar 2. Materi Pelatihan Kegiatan PKM

**2. Kegiatan Sosialisasi**

Program kegiatan pengabdian kepada masyarakat (PKM) dilakukan di UMKM Rumah Makan Padang Pergaulan Yogyakarta secara tatap muka (*offline*). Kegiatan sosialisasi ini bertujuan untuk mempermudah penyampaian informasi mengenai pelatihan dan pendampingan UMKM Rumah Makan Padang Pergaulan Yogyakarta.

**3. Kegiatan Pelatihan**

Kegiatan pelatihan di ikuti oleh Owner UMKM Rumah Makan Padang Pergaulan dan staf karyawan bagian kasir. Kegiatan yang kami lakukan secara

langsung yang berlokasi di Rumah Makan Padang Pergaulan dengan menggunakan media laptop untuk penyampaian materinya. Hal ini karena keterbatasan yang disebabkan oleh pandemi Covid-19. Pelatihan dilakukan dengan menjelaskan pentingnya edukasi dan pemanfaatan sistem informasi penjualan berbasis website dalam melakukan promosi penjualan, transaksi penjualan serta membuat laporan sehingga mampu memberikan pedoman dan dorongan untuk perkembangan bisnis UMKM Rumah Makan Padang kedepannya menjadi lebih baik.



Gambar 3. Kegiatan Pelatihan Edukasi dan Pemanfaatan Sistem Informasi Penjualan

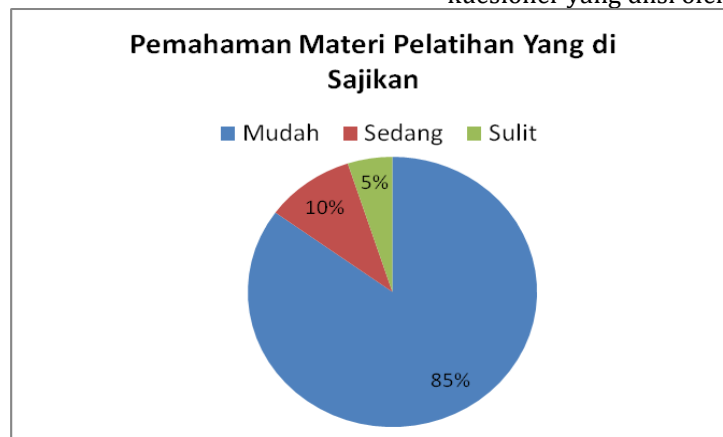
#### 4. Program Pendampingan

Kegiatan program pendampingan adalah memberikan pendampingan kepada Owner dan Staff Rumah Padang Pergaulan terkait materi yang disampaikan sejauh mana pemahaman mengenai edukasi dan pemanfaatan sistem informasi penjualan berbasis website dan memberikan solusi terkait sistem informasi yang akan dikembangkan sesuai kebutuhan dan permasalahan yang dialami oleh rumah padang pergaulan agar dengan cepat berkembang dan berinovasi secara digital dengan tujuannya dapat meningkatkan penjualan sehingga

mampu menjangkau pasar yang lebih luas dengan cepat dan tepat sesuai kebutuhan masyarakat.

#### 5. Evaluasi Kegiatan

Evaluasi kegiatan dilakukan dengan memberi angket *feedback* kepada peserta pelatihan untuk mengukur seberapa besar kegiatan ini memberikan dampak positif serta pemahaman ke peserta terkait edukasi dan pemanfaatan sistem informasi penjualan berbasis website. Hasil kuisioner menunjukkan bahwa Owner dan staff karyawan cukup mengerti dengan materi yang disampaikan dalam pelatihan ini. Berikut persentase hasil kuisioner yang diisi oleh peserta.



Gambar 4. *Feedback* Dari Peserta Yang Mengikuti Pelatihan

#### KESIMPULAN

Program kegiatan pengabdian kepada masyarakat (PKM) dengan tema "Edukasi dan Pemanfaatan Sistem Informasi Penjualan Berbasis Website pada Rumah Makan Padang Pergaulan Yogyakarta" mendapatkan respon positif dari owner dan staf karyawan. Kegiatan PKM ini berjalan dengan sangat baik sesuai rancangan dan perancangan yang telah di susun oleh pelaksana PKM. Diharapkan program PKM ini mampu memberikan dedikasi terhadap UMKM yang ada di Indonesia khususnya Rumah Makan Padang Pergaulan dan menjawab segala permasalahan yang ada sehingga mampu mengembangkan bisnis di bidang teknologi kedepannya lebih maksimal agar dapat meningkatkan kapasitas UMKM Rumah Makan Padang Pergaulan dalam hal penjualan menggunakan website berbasis online yang memudahkan dalam melakukan transaksi dan laporan dengan cepat, tepat dan akurat.

#### UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terima kasih kepada UMKM Rumah Makan Padang Pergaulan yang telah memberi dukungan terhadap suksesnya kegiatan PKM ini. Penulis juga mengucapkan terima kasih kepada Bapak Dr. Agung Fatwanto, S.Si., M.Kom. selaku dosen program studi magister Informatika yang telah membimbing penulis dalam menyelesaikan kegiatan ini.

#### DAFTAR PUSTAKA

- [1] Mulki, D. M., Perdana, A. A., & Faza, R. (2022). Perancangan Sistem Informasi Penjualan Prangko Prisma Dikantor Pos Kcu Bandung Berbasis WEB. *JUPI (Jurnal Ilmiah Penelitian Dan Pembelajaran Informatika)*, 7(2), 547-557.
- [2] Ahsan, A. N. (2022). Sistem Informasi Penjualan Gas Elpiji dan Depot Air Pada Toko Kharisma Kubu Raya. *JJUSTIAN, Jurnal Sistem Informasi Akuntansi*, 03(2). <https://doi.org/10.31294/justian.v3i2.1502>
- [3] Marlindawati, & Rollando, M. T. (2022). Sistem Informasi Penjualan Barang Berbasis Web Pada PT. Kisel Palembang. *Jurnal Tren Bisnis Global*, 4(1), 88-99. <https://doi.org/10.33557/jbkom.v4i1.1848>
- [4] Fauzi, M., & Murti, H. (2022). Perancangan Sistem Informasi Penjualan Ayam Negeri Berbasis Aplikasi Android Di Cv.Suyadi Broiler. *Jurnal Tekno Kompak*, 16(1), 1. <https://doi.org/10.33365/jtk.v16i1.1540>
- [5] Syarif, M., Latifah, Ardiyansyah, & Nugraha, W. (2022). Pengabdian Kepada Masyarakat Mengenai Pemanfaatan Sistem Informasi Penjualan Rumah Bersubsidi Berbasis Online. *Journal of Empowerment*, 2(2), 210. <https://doi.org/10.35194/je.v2i2.1848>
- [6] Janitra, J., Informasi, S., Prasetyo, A., Suvi, L., Ramadhan, M. I., & Mei, C. (2022). *Sistem Informasi Penjualan Berbasis Web Pada Mazidah Collection Web-Based Sales Information System at Mazidah Collection*. 2(1), 43-52. <https://doi.org/10.25008/janitra.v2i1.146>
- [7] Yudianto, F., Annisaa, M., Firdaus, Susanto, F. A., & Herlambang, T. (2022). Perancangan Sistem Informasi Penjualan Toko Online Galeri Nada

- Berbasis Website. *Remik: Riset Dan E-Jurnal Manajemen Informatika Komputer*, 6(3), 575–584.  
<https://doi.org/http://doi.org/10.33395/remik.v6i3.11586>
- [8] Huda, G., Supriatna, A. D., & Rahayu, S. (2022). Sistem Informasi Penjualan Toko Kue Berbasis Web. *Jurnal Algoritma*, 19(1), 314–323.  
<https://doi.org/10.33364/algoritma/v.19-1.1092>
- [9] Setiyanto, B., Widiatoro, C. W., Wahyuningsih, P., & Achyani, Y. E. (2021). Edukasi Pemanfaatan Aplikasi Marketplace Dalam Menunjang Kegiatan Pemasaran Pelaku UMKM Pada Rumah BUMN Purbalingga. *TRIDARMA: Pengabdian Kepada Masyarakat (PkM)*, 5(1), 1–9.  
<https://doi.org/10.35335/abdimas.v5i1.1854>
- [10] Kusumawanti, T. I. J., Rifa'i, A., & Anggraini, T. (2022). Pelatihan pemanfaatan sosial media dan marketplace serta. *Selaparang: Jurnal Pengabdian Masyarakat Berkamjuan*, 6(3), 1403–1407.  
<https://doi.org/https://doi.org/10.31764/jpmb.v6i3.10517>
- [11] Candra, D. G. A., Ariesta, H. A., Dhiyaussalam, & Fatwanto, A. (2022). Merancang Strategi Pemasaran di Era Digital pada UMKM Rumah Makan Padang Pergaulan Yogyakarta. *Jurnal Bakti Saintek*, 6(1), 13–19.  
<https://doi.org/10.14421/jbs.3376>