

## **Penerapan Teknologi *Digital* Pada UMKM Gerai Jajan Hana Sei Kambing Kecamatan Medan Sunggal Kota Medan Sumatera Utara**

**Ajulio Padly Sembiring<sup>1</sup>, Meryatul Husna<sup>2</sup>, Marliana Sari<sup>3</sup>, Rina Anugrahwaty<sup>4</sup>, Wiwin  
Sry Adinda Banjarnahor<sup>5</sup>**

Politeknik Negeri Medan, Medan<sup>1,2,3,4,5</sup>

Email: [ajuliosembiring@polmed.ac.id](mailto:ajuliosembiring@polmed.ac.id)

### **ABSTRAK**

Pemanfaatan teknologi digital pada Usaha Mikro, Kecil dan Menengah Gerai Jajan Hana akan sangat membantu memperluas jangkauan pasar yang akan berdampak pada meningkatnya penjualan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah Gerai Jajan Hana, manajemen operasional, pembukuan keuangan dan tata kelola yang lebih baik. Dengan hadirnya tim pengabdian ini telah dapat membantu Usaha Mikro, Kecil dan Menengah dalam proses digitalisasi produk dan tata kelola operasional dan keuangan yang cepat dan tepat. Teknologi yang diberikan berupa sebuah *website* mandiri yang dapat dikelola mandiri oleh mitra pengabdian, dimana isi dari *website* dapat disesuaikan dengan kebutuhan mitra, baik untuk katalog atau daftar produk yang ditawarkan maupun untuk pengelolaan manajemen pelanggan. Dengan penerapan teknologi digital ini sangat diharapkan akan banyak membantu mitra dalam meningkatkan omset penjualannya yang berujung pada meningkatnya kesejahteraan mitra dan karyawan yang terlibat didalamnya. Hasil pada pengabdian ini adalah sebuah *website* informasi, pembukuan digital, pelatihan *digital marketing* dan memberikan alat berupa *hardware* yang dapat mendukung aktivitas digitalisasi.

**Kata kunci : UMKM, Digitalisasi, Pemasaran**

### **ABSTRACT**

*The use of digital technology in Hana Snack Store Micro, Small and Medium Enterprises will really help expand market reach which will have an impact on increasing sales of Hana Snack Store Micro, Small and Medium Enterprises, in addition to better operational management, financial bookkeeping and governance. The presence of this service team has been able to assist Micro, Small and Medium Enterprises in the process of product digitization and operational and financial management quickly and precisely. The technology provided is in the form of an independent website that can be managed independently by service partners, where the contents of the website can be adjusted to the partner's needs, both for catalogs or lists of products offered and for managing customer management. With the application of digital technology, it is hoped that it will help partners a lot in increasing their sales turnover, which will lead to increased welfare of partners and employees involved. The results of this service are an information website, digital bookkeeping, digital marketing training and providing tools in the form of hardware that can support digitalization activities.*

**Keywords : UMKM, Digitalization, Marketing**

(Diajukan: 28 10 2024, Direvisi: 29 06 2025, Diterima: 29 06 2025)

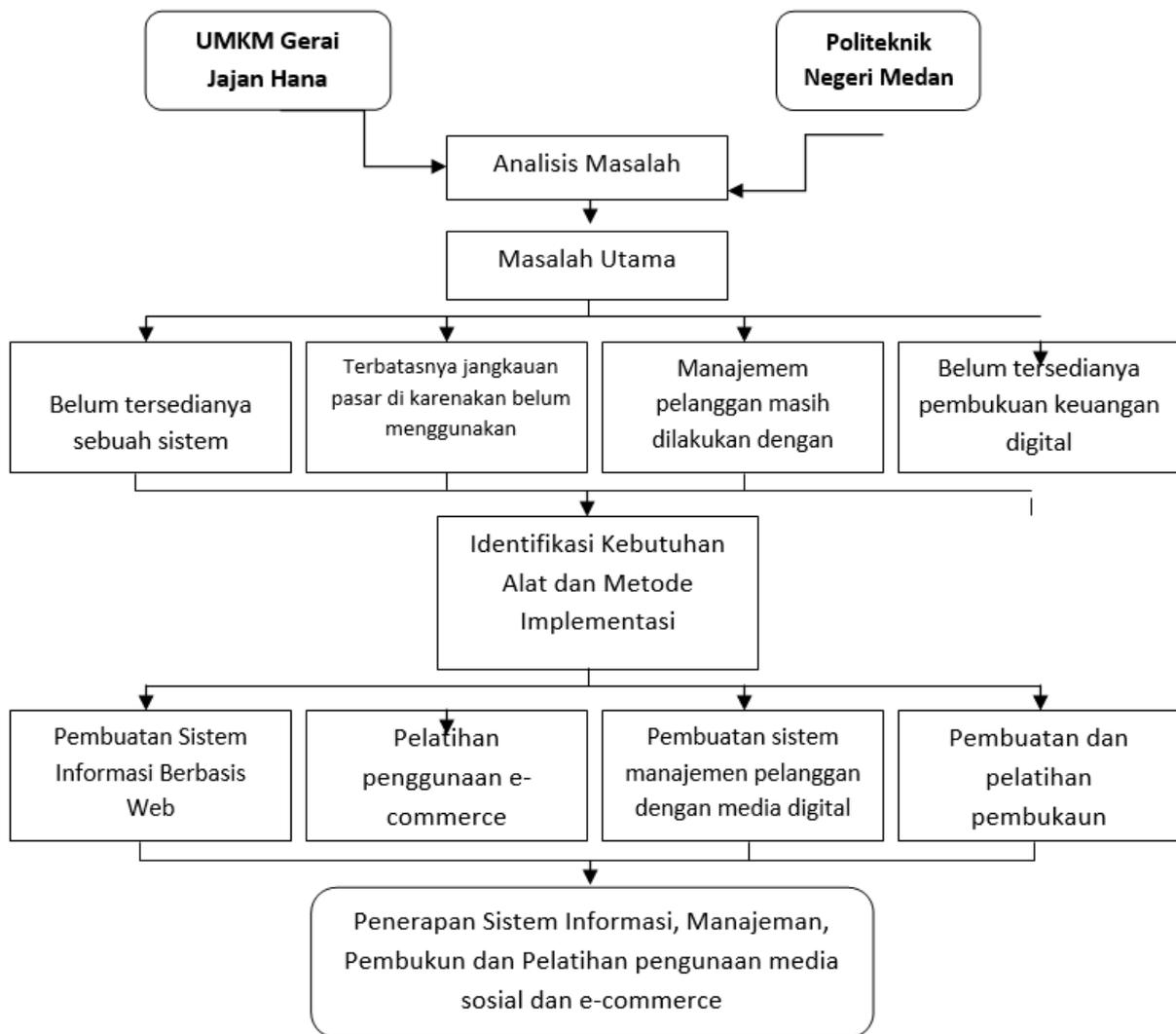
## **PENDAHULUAN**

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan kegiatan ekonomi rakyat yang berskala kecil dan menengah yang terus tumbuh dan berkembang (Kumalasari & Gitta Putri, 2023) UMKM Gerai Jajan Hana merupakan salah satu usaha mikro yang bergerak dalam bidang kuliner yang memproduksi minuman dan makanan olahan dari buah kurma segar yang diproduksi dengan skala kecil, usaha gerai jajan hana sendiri beralamat di Jalan Murni Nomor 121, Kelurahan Sei Kambing, Kecamatan Medan Sunggal, Kota Medan, Sumatera Utara. Usaha ini dimiliki oleh seorang ibu rumah tangga yang bernama Sheilla Ayu Rizani dengan 3 orang karyawan yang membantu produksi hingga pemasaran produknya.

Saat ini mitra pengabdian telah memiliki izin usaha dari pemerintah dengan Nomor Induk Berusaha (NIB) 9120308632746, mitra pengabdian telah melakukan produksi menggunakan peralatan yang cukup lengkap hingga ke pengemasan, apapun kelebihan dari produk gerai jajan hana dibandingkan dengan produk sejenis adalah gerai jajan hana menggunakan bahan baku kurma premium yang dijamin kesegaran dan kebersihan, hal ini dibuktikan dengan telah terbitnya sertifikat halal untuk produk-produk yang di produksi oleh mitra pengabdian.

## **METODE PELAKSANAAN**

Khalayak sasaran pengabdian masyarakat ini tentu saja adalah UMKM Gerai Jajan Hana yang merupakan Mitra dari pengabdian ini. Pelaksanaan Pengabdian ini tentu saja melibatkan beberapa pihak yaitu UMKM Gerai Jajan Hana sebagai mitra pengabdian dan Dosen serta Mahasiswa dari Politeknik Negeri Medan sebagai pelaksana pengabdian. Melalui kegiatan pengabdian ini diharapkan wawasan dan keterampilan serta penggunaan peralatan dan pengetahuan yang baru pada UMKM Gerai Jajan Hana menjadi lebih baik dan lebih produktif. Dalam pelaksanaan memenuhi kebutuhan mitra dalam pemanfaatan teknologi digital seperti sistem informasi berbasis web, penggunaan media sosial dan *e-commerce*, sistem manajemen pelanggan, pembukuan serta penyediaan perangkat modem internet dan printer untuk memaksimalkan operasional mitra pengabdian. Alu pelaksanaan kegiatan dapat dilihat pada Gambar 1.



Gambar 1. Perencanaan Metode Pelaksanaan Pengabdian

Dalam tahapan pengabdian awalnya dilakukan analisis masalah pada mitra UMKM Gerai Jajan Hana bersama tim pengabdian dari Politeknik Negeri Medan. Setelah dilakukan analisis masalah dan ditemukan apa saja permasalahan yang dimiliki oleh UMKM Gerai Jajan Hana. Tahapan selanjutnya adalah mengidentifikasi permasalahan yang dimiliki oleh mitra untuk dirancang dan diberikan solusi melalui tahapan identifikasi kebutuhan alat dan metode implementasi yang akan diberikan kepada UMKM Gerai Jajan Hana. Selanjutnya tahapan perancangan, pembuatan sistem informasi berbasis *web* yang dikerjakan di Laboratorium Komputer Politeknik Negeri Medan oleh tim pengabdian. Setelah semua selesai dibangun kemudian dilakukan serah terima sistem, alat dan pelatihan terhadap UMKM Gerai Jajan Hana untuk penggunaan dan penerapan yang telah dibuat oleh tim pengabdian. Dan akan diberikan

pendampingan selama 1 bulan hingga UMKM Gerai Jajan Hana dapat memanfaatkan teknologi tersebut dengan baik tanpa kendala.

## HASIL, PEMBAHASAN, DAN DAMPAK

Pada tahap pelaksanaan tim pengabdian melakukan sosialisasi terlebih dahulu kegiatan yang akan dilakukan, yaitu memberikan alat *printer* dan modem, selanjutnya tim memberikan pelatihan penggunaan hingga *maintenance* alat yang diberikan. Selanjutnya tim memberikan pelatihan kepada mitra dalam melakukan dan pembuatan katalog digital di pesan cepat untuk meningkatkan perluasan penjualan, dan mitra juga mendapatkan modul dari pelaksana pengabdian. Setelah melakukan pelatihan, tim juga memberikan bantuan jaringan internet untuk dapat memudahkan mitra dalam melakukan penjualan secara online serta alat pencetak stiker dengan printer. Hasil yang dicapai dari pengabdian ini adalah mitra dapat lebih banyak melakukan produksi cairan pembersih dikarenakan telah tersedianya alat pengaduk cairan pembersih yang dapat menghemat waktu pekerjaan dan dalam skala yang banyak, selain itu mitra juga telah dapat melakukan penjualan secara *online* dibuktikan mitra telah memiliki akun pada *shopee* dan *tokopedia* untuk usahanya. Dokumentasi kegiatan dapat dilihat pada Gambar 2 serta komparasi perkembangan mitra dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1. Komparasi perkembangan mitra

No	Kegiatan / Sarana	Sebelum	Sesudah
1	Printer pencetak stiker / lebel	Belum ada	Sudah ada
2	Modem untuk koneksi internet	Belum ada	Sudah ada
3	Memiliki Katalog Digital	Belum ada	Sudah ada



Gambar 2. Keterangan kegiatan Gambar 2A Pelatihan penggunaan sistem Gambar 2B Pelatihan penggunaan aplikasi katalog digital

## **KESIMPULAN**

Dari kegiatan yang telah dilaksanakan dapat diambil simpulan sebagai berikut:

1. Telah dilakukannya pengadaan alat pendukung untuk mendokumentasi kegiatan dan pelatihan dengan metode praktek cara menggunakan aplikasi dalam melakukan pemasaran dan penjualan produk.
2. Telah dilakukannya juga pelatihan cara memasarkan produk secara online yaitu pesan cepat.
3. Dengan adanya pengabdian dan pemberian alat printer dan modem pada mitra, sangat memberikan pengaruh baik kepada mitra dalam melakukan pengemasan dan pemasaran di media digital.

## **DAFTAR PUSTAKA**

- A. Wijanarko<sup>1</sup> and I. Susila<sup>2</sup>, “FAKTOR KUNCI KEBERHASILAN UMKM KREATIF KEY SUCCESS FACTORS OF SMALL AND MEDIUM ENTREPRISES” 2016.
- Eka Arifa R, “Yogyakarta-Karang Taruna data UMKM,” Apr. 10, 2022.
- Kumalasari, Gitta Putri, “USAHA CEMILAN JAJAN PEDAS DENGAN BERBAHAN DASAR LOMPONG DAN BAHAN LOKAL STUDI PADA UMKM DI BLITAR.” Diss. Universitas Muhammadiyah Malang, 2023.
- P. Strategi *et al.*, “Seminar Nasional dan Call for Paper 2017 Strategi Pengembangan Sumber Daya Manusia Melalui Publikasi Jurnal Ilmiah dalam Menyikapi Permenristekdikti RI No PENGARUH STRATEGI PEMASARAN ONLINE TERHADAP PENINGKATAN LABA UMKM,” 2017.
- R. Syahputra, S. Tinggi, I. Ekonomi, L. Batu, and S. Utara, “STRATEGI PEMASARAN DALAM ALQURAN TENTANG PROMOSI PENJUALAN” 2019.
- S. Tinggi, I. Ekonomi, A.-W. Sibolga, M. M. Bate’, and P. Nasional, “Pengaruh Media Sosial Terhadap Keputusan Pembelian Di Toko Kaos Nias Gunungsitoli, *Jurnal Ekonomi & Ekonomi Syariah*, vol. 2, no. 2, 2019.