

# **PENGELOLAAN DAN PELATIHAN PENGEMBANGAN DIGITALISASI UMKM DI DESA PUNJULHARJO KABUPATEN REMBANG**

Oleh :

Rousyana Ulya Dewi

Fakultas Sains dan Teknologi Universitas Ivet Semarang

Email : [rosyanaulya24@gmail.com](mailto:rosyanaulya24@gmail.com)

## **Abstrak**

Desa Punjulharjo merupakan salah satu desa yang berada di kabupaten rembang. Desa ini merupakan desa yang memiliki banyak sekali keunikan dan keunggulan di dalam nya. Salah satu keunggulan di desa ini yaitu banyaknya umkm, sehingga diaini saya melakukan penelitian untuk melatih baiknya pengelolaan serta digitalisasi yang ada di desa punjulharjo. Tujuan dari dilaksanakannya penelitian ini, untuk meningkatkan kualitas beberapa pengelolaan umkm di desa punjulharjo. dari pengelolaan umkm juga melatih bagaimana cara untuk meningkatkan informasi yang ada di umkm, melatih penggunaan kasir digital dan juga pelatihan penambahan titik google maps pada cafe. Metode yang digunakan yaitu metode kualitatif. Karena, menggunakan pengamatan yang mendalam kepada umkm di desa punjulharjo. Sebelum diadakan kegiatan pelatihan pengelolaan umkm di desa punjulharjo ini, melakukan musyawarah dan juga diskusi dengan beberapa pihak pengelola umkm untuk pelaksanaan pelatihan ini. Sehingga dengan dilaksanakan pelatihan ini, saran kedepannya bagi para pengelola umkm dapat menerapkan dan menjalankan pelatihan yang sudah dilatih untuk memajukan digitalisasi masih masing umkm.

Kata kunci : pengelolaan umkm, digitalisasi

## **Abstract**

Punjulharjo Village is one of the villages in Rembang Regency. This village is a village that has a lot of uniqueness and advantages in it. One of the advantages of this village is the large number of umkm, so here I am conducting research to train good management and digitization in the village of Punjulharjo. The aim of carrying out this research is to improve the quality of several MSME management in Punjulharjo village. from the management of UMKM also training on how to improve the information available at UMKM, training on the use of digital cashiers and also training on adding Google maps points to cafes. The method used is a qualitative method. Because, using in-depth observations of umkm in Punjulharjo village. Prior to holding the umkm management training activities in the village of Punjulharjo, held deliberations and also discussions with several MSME managers for the implementation of this training. So that by carrying out this training, future suggestions for umkm managers can apply and carry out training that has been trained to advance digitalization, each umkm.

Key words: UMKM management, digitalization

## **Pendahuluan**

Desa Punjulharjo merupakan salah satu desa yang berada di Kabupaten Rembang. Desa Punjulharjo merupakan desa yang masyarakatnya bermata pencaharian nelayan. Disamping itu, banyak sekali UMKM yang berada di desa punjulharjo. Disini penulis melakukan pengamatan mengenai pelatihan yang telah dilaksanakan. Yaitu pelatihan mengenai pendampingan pengelolaan dan pelatihan digitalisasi UMKM. Tersebut untuk meningkatkan kualitas para pengelola UMKM yang memberikan pengajaran terhadap mereka mengenai pelatihan untuk menerapkan titik google maps dan kasir digital pada UMKM. Sehingga para umkm yang berada di desa punjulharjo ini dapat meningkat kualitas serta pembeli dalam masing-masing UMKM.

Pengelolaan umkm di desa punjulharjo masih berada di Tengah-tengah. Tersebut karena kurangnya para penjual dalam menerapkan informasi digital pada umkm nya. Sehingga dengan adanya pelatihan dan juga mengajarkan bagaimana digitalisasi yan baik untuk pengembangan umkm tersebut, membuat para pengelola umkm untuk lebih peduli dalam peningkatan kualitas digital dalam umkm nya. Contohnya seperti Google Maps yang menampilkan gambar lokasi jalanan dan tingkat padat atau tidak nya lalu lintas yang dituju. Bahkan Google Maps sendiri menyediakan bentuk ataupun rupa dari planet sehingga bumi dan juga detail di yang ada di dalamnya.

Selain google maps juga melatih adanya sarana Aplikasi kasir atau yang biasa disebut sebagai POS (point of sales) adalah sebuah sistem teknologi yang membantu proses transaksi penjualan yang secara umum digunakan untuk bisnis ritel. Biasanya jenis bisnis yang menggunakan aplikasi kasir adalah restoran, cafe, barbershop, franchise, booth, toko retail, dll. Sedangkan Beepos Mobile adalah sebuah aplikasi kasir yang didesain untuk kecepatan dan keamanan dalam melakukan transaksi penjualan, dan alat beepos ini dikaitkan dengan menggunakan Bluetooth pada android. Sehingga pengoperasian lewat hp akan berpengaruh pada cetak nota yang di terapkan pada bluetooth termal kasir.

Penggunaan Aplikasi Beepos Mobile dan juga cetak nota pada termal kasir sangat mudah dilakukan jika melewati beberapa prosedur yang benar dan sesuai dengan tutorial yang di terapkan. Dengan kita menerapkan metode tersebut, suatu umkm akan mudah dalam mengatur keluar masuk nya keuangan dan juga mengetahui apa saja list barang yang akan di input pada data.karena, dalam data tersebut yang masuk ke dalam aplikasi akan terekam sehingga saat pembeli membayar di kasir, akan mudah pengelola dalam membuat rincian serta mencetak nota. Dengan adanya cetak nota ini membuat para pembeli semakin tertarik dengan pembelian di umkm tersebut. Karena, semakin meningkatnya umkm maka pembeli akan lebih melirik toko tersebut. Begitu juga dengan penambahan informasi seperti banner, daftar menu atau list barang pada toko juga perlu di adakan. Karena dengan adanya unsur tersebut akan membuat pembeli semakin yakin bahwa toko ini punya informasi yang bisa ia ingat setelah pulang dari toko.

## Pembahasan

### UMKM

Di Desa Punjulharjo sangat banyak yang memiliki UMKM. Sebelumnya kita pelajari dahulu apa itu umkm? Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki definisi yang berbeda pada setiap literatur menurut beberapa instansi atau lembaga bahkan undangundang. Sesuai dengan Undang-Undang nomor 20 tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), UMKM didefinisikan sebagai berikut:

1. Usaha mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini.
2. Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang

Perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari Usaha Menengah atau Usaha Besar yang memenuhi kriteria Usaha Kecil sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang ini.

3. Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, ataupun menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan Usaha Kecil atau Usaha Besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam Undangundang ini. Berdasarkan kekayaan dan hasil penjualan, menurut Undang-undang Nomor 20 tahun 2008 pasal 6,

kriteria usaha mikro yaitu:

1. Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp 50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha;
2. Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp 300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah).

Kriteria usaha kecil adalah sebagai berikut:

1. Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp 50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau

2. Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp 300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah).

Sedangkan kriteria usaha menengah adalah sebagai berikut:

1. Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp 500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 10.000.000.000,00 (sepuluh milyar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
2. Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp 2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 50.000.000.000,00 (lima puluh milyar rupiah).

Beragam-macam usaha yang ada di Desa Punjulharo ini membuat para pengelola untuk lebih semangat terutama dalam meningkatkan kualitas digitalisasi dan juga pengelolaan pada umkm nya.

### **Pelatihan Digitalisasi UMKM**

Kegiatan Digitalisasi UMKM di Desa punjulharjo ini, penulis mengadakan pelatihan yang membahas mengenai penerapan titik google maps dan juga kasir digital. Selain itu, penulis membantu café seroja yang berada di situs perahu kuno untuk melakukan penambahan informasi berupa penambahan banner, daftar menu, dan penerapan titik google maps nya.

Purwana et al. (2017) menjelaskan bahwa digital marketing merupakan usaha untuk memperkenalkan sebuah merek dengan menggunakan media digital yang dengan tepat dapat menjangkau konsumen. Kegiatan penambahan informasi ini dilaksanakan dengan tujuan untuk memberikan pengetahuan mengenai pemasaran produk untuk penjualan online ataupun pembeli yang akan datang pada lokasi umkm.

Di desa punjulharjo di adakan pelatihan pengelolaan dan digitalisasi umkm, yaitu dengan dilakukannya pelatihan cara menerapkan titik google maps dan juga kasir digital. Tersebut bertujuan untuk meningkatkan skill pengelola dalam meningkatkan konsumen serta lebih meningkatkan kualitas umkm.



Gambar 1. Digitalisasi UMKM pada Café Seroja di Situs Wisata Perahu Kuno

## **Penerapan Titik Google Maps**

Pelatihan penerapan titik Google Maps di Desa punjulharjo sudah dilaksanakan. Dengan adanya pelatihan ini, dapat meningkatkan kualitas umkm serta umkm dapat lebih menarik perhatian banyak pembeli. tujuan adanya pelatihan ini, umkm dapat berkembang dan dikenal banyak khalayak umum.

## **Kasir Digital**

### **Aplikasi Kasir Digital**

Point of Sale (POS) adalah aplikasi populer untuk mengolah data transaksi di toko. POS adalah software yang dirancang untuk mencatat transaksi penjualan, atau biasa disebut dengan sistem cash register. Aplikasi Point of Sale adalah aplikasi yang mendukung proses terjadinya transaksi barang dan jasa serta meningkatkan keamanan transaksi dan keakuratan data yang juga berfungsi untuk mencatat persediaan barang

Aplikasi Kasir Digital Point of Sale (POS) ini diharapkan dapat memudahkan para pelaku usaha dalam menjalankan bisnis mereka. Adapun masalah yang telah dibahas sebelumnya dapat diatasi, seperti:

1. Dengan adanya fitur halaman master voucher diharapkan dapat mempermudah para pemilik usaha dalam melakukan strategi promosi yang efektif dan efisien dalam menarik pelanggan untuk berbelanja.
2. Selain itu, dengan adanya fitur halaman master voucher diharapkan mampu mempermudah para pemilik usaha dalam mendistribusikan e-voucher kepada pelanggan.

3. Dengan adanya fitur PDF reporting dapat membantu pemilik usaha dalam melihat dan memantau laporan bisnis dengan mudah.
4. Tampilan user interface yang dirancang dengan jelas, ringkas, dan menarik serta user friendly diharapkan dapat memudahkan pengguna dalam mengoperasikan system

Aplikasi yang digunakan pada sosialisasi kali ini ialah aplikasi beepos mobile. Dimana fitur-fitur beepos mobile sangat mudah diterima dan dilaksanakan. Kemudian untuk cetak nota menggunakan alat thermal kasir bluetooth

## **Penutup**

Desa Punjulharjo merupakan desa yang berada di kabupaten rembang, desa ini banyak akan umkm. Dengan banyaknya umkm disini penulis melakukan beberapa kegiatan untuk meningkatkan kualitas dalam pengelolaan serta pelatihan digitalisasi pada umkm di desa ini. beberapa kegiatan diantaranya; pelatihan penerapan titik google maps, pelatihan kasir digital, penambahan informasi pada café seroja yang ada di situs wisata perahu kuno dan sosialisasi beberapa umkm untuk melakukan pengelolaan.

## **Daftar Pustaka**

- Nur Sarfiah Sudati, Eka Atmaja Hanung, Marlina Verawati Dian. "UMKM sebagai pilar membangun ekonomi bangsa." Volume 4 Nomor 2, 2019: Halaman 139-141.
- Irianto Heru. "Digitalisasi UMKM sebagai Upaya Peningkatan Pemasaran dan Penjualan Online." Vol. 1, No. 2, November 2022: Halaman 62.
- Monica Pakpahan Widya. "ANALISIS DAN PERANCANGAN SISTEM APLIKASI KASIR DIGITAL (POINT OF SALES)." VOL 23, NO 1, APRIL 2022 : Halaman 43-48