

**PENGEMBANGAN PENGELOLAAN ADMINISTRASI DAN PEMASARAN PRODUK  
UMKM BERBASIS DIGITAL PERKUMPULAN PENGUSAHA GADING  
SUKOWATI SRAGEN**

**Khabib Alia Akhmad<sup>1</sup>, Eko Purwanto<sup>2</sup>, Tri Djoko Santosa<sup>3</sup>**

<sup>1,2,3</sup>Universitas Duta Bangsa Surakarta

Email: [khabib\\_alia@udb.ac.id](mailto:khabib_alia@udb.ac.id)

***Abstract***

*The development of MSMEs (Micro, Small, and Medium Enterprises) in Indonesia is the main focus of stakeholders, because it has a positive impact on the Indonesian economy by contributing a large portion of the country's gross domestic product (GDP) and creating the majority of jobs in the private sector. In Sragen Regency, MSMEs are members of the Gading Sukowati Entrepreneurs Association (P2GS) which was founded in 2019 and has more than 200 MSME members. Based on the results of interviews and observations, P2GS members are constrained by weak managerial management and lack of marketing communication with customer relations, so that consumers/customers who return to buy products (retention) are still very small. MSME actors who are members of P2GS need an information system that can be accessed easily and quickly, namely an information system that can be used to manage managerial and E-CRM (Electronic Customer Relationship Management) systems. The stages in implementing community service through the stages of socialization activities, training stages and mentoring. The results of the P2GS member activities have implemented the designed system, including workflow arrangements and integration with existing business processes. This activity can optimize the management of MSME administration and strengthen customer relationships through the implementation of efficient and integrated technology that has been created by the PKM team.*

***Keywords: MSME, Managerial, Marketing, Information systems***

***Abstrak***

Perkembangan UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah) di Indonesia menjadi fokus utama para stakeholder, karena memberikan dampak yang positif dalam perekonomian Indonesia dengan menyumbang sebagian besar produk domestik bruto (PDB) negara serta menciptakan mayoritas lapangan kerja di sektor swasta. Di Kabupaten Sragen, para UMKM tergabung dalam Perkumpulan Pengusaha Gading Sukowati (P2GS) didirikan sejak tahun 2019 dan beranggotakan lebih dari 200 pelaku UMKM. Berdasarkan hasil wawancara dan pengamatan, anggota P2GS terkendala lemahnya pengelolaan manajerial dan kurang adanya komunikasi pemasaran dengan hubungan dengan pelanggan, sehingga konsumen/pelanggan yang kembali membeli produk (retensi) masih sangat kecil. Pelaku UMKM yang tergabung dalam P2GS membutuhkan sistem informasi yang dapat diakses secara mudah dan cepat yakni sistem informasi yang dapat digunakan untuk mengelola manajerial dan Sistem E-CRM (*Electronic Customer Relationship Management*). Tahapan dalam pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat melalui tahapan kegiatan sosialisasi, tahapan pelatihan dan pendampingan. Hasil dari kegiatan anggota P2GS sudah melakukan implementasi sistem yang telah dirancang, termasuk pengaturan alur kerja dan integrasi dengan proses bisnis yang ada. Kegiatan ini dapat mengoptimalkan pengelolaan administrasi UMKM dan memperkuat hubungan dengan pelanggan melalui penerapan teknologi yang efisien dan terintegrasi yang telah dibuat oleh tim PKM.

**Keyword:** UMKM, Manajerial, Pemasaran, Sistem informasi

## 1. PENDAHULUAN

Pengabdian kepada masyarakat merupakan salah satu tridharma perguruan tinggi yang bertujuan untuk memberikan kontribusi nyata dalam pengembangan dan pemberdayaan masyarakat. Salah satu bentuk pengabdian yang dapat dilakukan adalah dengan mendukung usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) yang memainkan peran penting dalam perekonomian nasional. UMKM memiliki potensi besar dalam menciptakan lapangan kerja, mengurangi kemiskinan, dan mendorong pertumbuhan ekonomi.

Keberadaan pelaku UMKM yang ada di negara berkembang menjadi hal yang signifikan karena telah memberikan kontribusi yang nyata bagi pertumbuhan ekonomi, penciptaan lapangan kerja dan pengentasan kemiskinan (Afolayan, dkk., 2015, Tarute and Gatautis, 2014). Pelaku UMKM juga menghadapi berbagai tantangan, terutama dalam pengelolaan administrasi dan pemasaran produk. Di era digital saat ini, kemampuan untuk mengelola administrasi dan memasarkan produk secara digital menjadi kebutuhan yang mendesak bagi UMKM. Teknologi digital dapat memberikan berbagai keuntungan, seperti peningkatan efisiensi operasional, perluasan jangkauan pasar, serta peningkatan daya saing. Meskipun demikian, banyak UMKM yang belum memanfaatkan teknologi digital secara optimal karena keterbatasan pengetahuan, sumber daya, dan akses terhadap teknologi. Pemberdayaan UMKM di tengah arus perdagangan bebas dan tingginya persaingan membuat UMKM harus mampu merumuskan strategi demi menghadapi tantangan global, seperti meningkatkan inovasi produk dan jasa, pengembangan sumber daya manusia dan teknologi, serta perluasan area pemasaran (Darfaz dkk, 2023)

Keberadaan UMKM merupakan salah satu penyokong roda perekonomian di Kabupaten Sragen. Pada Tahun 2016-2020 jumlah UMKM di Kabupaten Sragen mengalami peningkatan. Sampai dengan tahun 2020, jumlah UMKM di Kabupaten Sragen sebanyak 69.066 unit usaha (<https://inovasi.sragenkab.go.id>), hanya 1 % yang sudah memakai aplikasi digital (<https://www.krjogja.com>).



**Gambar 1** Aneka Produk Olahan Anggota P2GS Sragen

Perkumpulan Pengusaha Gading Sukowati (P2GS) Sragen merupakan salah satu komunitas UMKM yang aktif dalam berbagai sektor usaha, seperti kerajinan, makanan

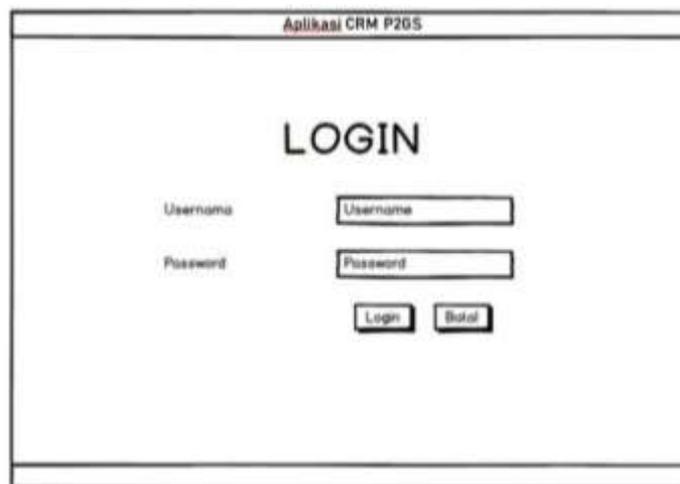
dan minuman, fashion, dan lain-lain. P2GS Sragen menghadapi tantangan yang serupa dengan UMKM lainnya, yaitu keterbatasan dalam pengelolaan administrasi dan pemasaran produk. Kondisi ini menghambat pertumbuhan dan perkembangan usaha mereka, serta membatasi potensi peningkatan pendapatan dan kesejahteraan anggota komunitas.

## 2. METODE PELAKSANAAN

Program ini menggunakan metode pelatihan dan pendampingan langsung bagi anggota Perkumpulan Pengusaha Gading Sukowati (P2GS) Sragen, Kabupaten Sragen, Jawa Tengah. Pelatihan mencakup penggunaan perangkat lunak akuntansi, manajemen inventaris, dan platform pemasaran digital. Pendampingan dilakukan untuk memastikan implementasi teknologi berjalan dengan baik dan sesuai dengan kebutuhan masing-masing UMKM. Tahapan yang akan dilaksanakan dalam kegiatan ini meliputi beberapa kegiatan, antara lain:

### 1. Tahapan Pengembangan Sistem :

Guna membuat sistem informasi yang dapat digunakan untuk mengelola kegiatan usaha anggota P2GS dari sisi manajerial maka dilakukan pengembangan sistem yang digunakan pada kegiatan ini dengan menggunakan model waterfall atau model sekuensial linear yang merupakan pendekatan pengembangan perangkat lunak yang sistematis dan sekuensial. Hasil akhir yang akan dibuat yakni sebuah sistem informasi yang dapat digunakan untuk mengelola manajerial pada pelaku UMKM sehingga dapat membantu mengelola usahanya. Dalam rangka meningkatkan pemasaran produk kepada para konsumen maka akan dibangun system E-CRM (*Electronic Customer Relationship Management*) secara elektronik dalam rangka untuk membangun, mengelola, dan memperkuat hubungan perusahaan dengan pelanggan yang loyal agar dapat tercipta hubungan yang tahan lama.



The image shows a login interface for the P2GS CRM application. The window title is "Aplikasi CRM P2GS". The main heading is "LOGIN". There are two input fields: "Username" and "Password". Below the fields are two buttons: "Login" and "Batal".

**Gambar 2** Interface Login

### 2. Tahapan Kegiatan Pelatihan dan Pendampingan

Setelah sistem tersusun maka akan dilanjutkan kegiatan berikutnya berupa pelatihan dan pendampingan, khususnya dalam hal:

- a. Memberikan pelatihan dan pembinaan pada anggota P2GS terkait penerapan teknologi informasi ini.
- b. Meningkatkan kemampuan dan pengetahuan dalam hal penerapan teknologi informasi
- c. Peningkatan kemampuan dan pengetahuan pemilik serta karyawan yang baik dalam memanfaatkan teknologi informasi

Pada tahap ini, pelaksanaan kegiatan pelatihan dibagi dalam 3 (tiga) sesi kegiatan yaitu :

- a. Peserta terlebih dahulu diberikan materi pelatihan berupa Soft Copy materi
- b. Melakukan pelatihan soft skills dalam bentuk ceramah dalam kelas serta dilanjutkan dengan metode tanya jawab.
- c. Melakukan pelatihan skill penguasaan dan penerapan system informasi manajerial dan *Electronic Customer Relationship Management*



**Gambar 3** Peserta Pelatihan dari P2GS

### 3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan hasil wawancara dan pengamatan langsung kepada anggota serta pengurus Perkumpulan Pengusaha Gading Sukowati (P2GS) dalam hal ini yang menjadi permasalahan utama yaitu: (1) Permasalahan pertama berkaitan dengan lemahnya pengelolaan manajerial yakni belum dilakukan pencatatan penjualan, persediaan dan pembelian secara baik dan (2) Permasalahan yang kedua berkaitan dengan pemasaran yakni pengelolaan usaha yang masih konvensional khususnya pada saat berhubungan dengan pelanggan. Tahapan yang dilakukan pada kegiatan pengabdian masyarakat dimulai dengan melakukan koordinasi dengan pengurus P2GS yakni Pak Sulistio dan pengurus lainnya. Setelah ditentukan tanggal pelaksanaan maka dilakukan kegiatan meliputi penggunaan perangkat lunak akuntansi dan manajemen inventaris. Hasil menunjukkan bahwa peserta mengalami peningkatan signifikan dalam keterampilan administrasi, yang berujung pada efisiensi operasional yang lebih baik dan peserta dilatih untuk menggunakan e-commerce. Banyak UMKM melaporkan peningkatan penjualan dan jangkauan pasar setelah menerapkan strategi pemasaran digital yang diajarkan.

#### 4. KESIMPULAN

Program pengabdian masyarakat pada anggota P2GS di Sragen berhasil meningkatkan kemampuan pengelolaan administrasi dan pemasaran produk UMKM berbasis digital di Perkumpulan Pengusaha Gading Sukowati Sragen. Peningkatan keterampilan dan pemahaman teknologi digital berkontribusi pada efisiensi operasional dan peningkatan penjualan UMKM. Keberhasilan program ini menunjukkan pentingnya dukungan berkelanjutan dan pelatihan dalam proses transformasi digital bagi UMKM.

#### 5. UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terima kasih memuat apresiasi yang diberikan oleh penulis kepada Kemendikbudristek, Universitas Duta Bangsa Surakarta dan Perkumpulan Pengusaha Gading Sukowati (P2GS) Sragen yang telah berperan dalam pengabdian masyarakat, baik dalam bentuk support dana, perizinan, serta membantu di dalam pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat.

#### DAFTAR PUSTAKA

- Afolayan, A., Plant, E., White, G. R., Jones, P., & Beynon-Davies, P. (2015). Information technology usage in SMEs in a developing economy. *Strategic Change*, 24(5).
- Darfaz, M. I., Kurniansyah, D., & Febriantini, K. (2023). Tantangan UMKM Indonesia Dalam Menghadapi Pasar Bebas Asean. *JISIP (Jurnal Ilmu Sosial dan Pendidikan)*, 7(2), 1734-1741.
- Tarutè, A., & Gatautis, R. (2014). ICT impact on SMEs performance. *Procedia-social and behavioral Sciences*, 110, 1218-1225.
- inovasi.sragenkab.go.id. Sragen Cluster Corner. Diakses pada 1 September 2024, dari <https://inovasi.sragenkab.go.id/daerah/inovasi/sragen-cluster-corner>
- krjogja.com (2022, 5 Juli). 70.000 UMKM Sragen yang Melek Digital Kurang dari 1 Persen. Diakses pada 1 September 2024, dari <https://www.krjogja.com/solo/1242471226/topik-khusus.html>