

Digitalisasi Pencatatan Penjualan Industri Rumah Tangga My-Popcorn di Denpasar Bali

^{1*}I Gusti Ngurah Ady Kusuma, ² Ricky Aurelius Nurtanto Diaz

Institut Teknologi dan Bisnis STIKOM Bali^{1,2}

Email: ady_kusuma@stikom-bali.ac.id

ABSTRAK

My-Popcorn merupakan salah satu produk industri rumah tangga yang bergerak di bidang produksi makanan kecil atau ringan yaitu popcorn. Industri rumah tangga yang dinamai dengan nama 'My-Popcorn' ini merupakan industri yang sudah berjalan kurang lebih selama 1 (satu) tahun. Industri rumah tangga ini dirintis oleh Ibu Gusti Ayu Aghivirwiati. Produksinya sendiri dalam sebulan antara 700 sampai 800 produk dengan omset sekitar Rp 8.000.000 per bulan. Untuk pemasaran produk, Ibu Aghi mengandalkan Instagram dalam memasarkan produknya dan juga menggunakan sistem reseller (penjual kembali). Setiap reseller memiliki perjanjian kesepakatan termasuk penentuan bonus, hadiah, maupun harga pokok special yang didapatkan berdasarkan data pembelian reseller. Namun, saat ini mitra hanya menggunakan catatan secara manual untuk mencatat pembelian oleh masing-masing reseller. Metode yang dilakukan adalah dengan substitusi IPTEK yaitu mengganti mekanisme pencatatan penjualan mitra. Untuk itu pada kegiatan pengabdian ini akan dilaksanakan pemberian aplikasi yang dapat menunjang kebutuhan mitra dalam mencatat penjualan. Hasil yang didapatkan mitra sangat terbantu dengan aplikasi tersebut dan telah menunjukkan kemandirian dalam penggunaan aplikasi tersebut. Diharapkan dengan aplikasi ini dapat memberikan efisiensi dalam menampilkan, pengolahan maupun pencarian data penjualan dari penjualan umum maupun kepada reseller

Kata kunci : digitalisasi, my-popcorn, industri rumah tangga

ABSTRACT

My-Popcorn is one of the household industry products that is engaged in the production of small or light foods, namely popcorn. The home industry, named 'My-Popcorn', is an industry that has been running for more than 1 (one) year. This home industry was pioneered by Ms. Gusti Ayu Aghivirwiati. Own production in a month between 700 to 800 products with a turnover of around Rp. 8,000,000 per month. For product marketing, Ms. Aghi relies on Instagram in marketing its products and also reselling system. Each reseller has a memorandum of understanding including the determination of bonuses, prizes, and special base prices obtained based on reseller purchase data. However, currently partners only use records manually to record purchases by each reseller. This community service using technology substitution for solve this problem. For this reason, this community service will provide applications that can support the needs of partners in recording sales. The output show that partners could use it by their self and prove it very useful for them to record any selling. It is expected that this application can provide efficiency in displaying, processing, and searching sales data from general sales and to resellers.

Key words: digitalization, my-popcorn, household industry

PENDAHULUAN

Berkembangnya teknologi informasi menjadikan kehidupan sehari-hari kini dipermudah yang sering dikaitkan dengan proses digitalisasi (Siregar, 2011). Teknologi bukan hanya bermanfaat di perkantoran atau pun kota namun juga bermanfaat seperti di sektor pertanian (Fardi, 2014), dan juga sektor pendidikan (Nurdyansyah, 2017).

Kemajuan teknologi sendiri juga tidak hanya berdampak pada usaha yang tergolong besar, tapi juga berdampak pada usaha kecil menengah (UKM) hingga industri rumah tangga (Yudana and Kusuma, 2018). Meskipun penerapannya lebih cenderung diperuntukan untuk meningkatkan cakupan marketing produk (Priambada, 2015), namun dampaknya cukup besar untuk meningkatkan omset dari usaha tersebut.

Marketing merupakan peran penting dalam setiap usaha yang ada, namun itu saja belum cukup. Terdapat hal lainnya yang diperlukan salah satunya dengan melakukan pencatatan penjualan. Pencatatan memungkinkan pelaku usaha untuk dapat memproyeksikan keputusan yang harus diambil, seperti penentuan harga jual hingga bahan-bahan baku yang harus disiapkan (Majalengka, 2015). Bahkan ketika proses pencatatan tersebut didigitalisasi, semakin memberikan efektifitas dan efisiensi proses manajemen yang lebih baik (Adhyta et al., 2017).

'My-Popcorn' merupakan salah satu produk industri rumah tangga yang bergerak di bidang produksi makanan kecil atau ringan yaitu popcorn. Makanan ringan atau *snack* merupakan makanan yang sering kita jumpai di lingkungan sekitar. Makanan ringan bukanlah makanan utama melainkan makanan pengganti sementara yang biasanya identik digunakan untuk menunda lapar. Makanan ringan memiliki potensi penjualan yang luas di Indonesia sehingga ada banyak industri rumah tangga yang bergerak pada bidang usaha ini (Zulkarnaen and Sutopo, 2013).

Industri rumah tangga yang dinamai dengan nama 'My-Popcorn' ini merupakan industri yang sudah berjalan kurang lebih selama 1 (satu) tahun. Industri rumah tangga ini dirintis oleh Ibu Gusti Ayu Aghivirwiati. Produksinya sendiri saat ini dikerjakan sendiri oleh keluarga Ibu Aghi. Namun jika ada pesanan yang cukup banyak, Ibu Aghi akan menggunakan pegawai tambahan. Produksinya sendiri dalam sebulan antara 700 sampai 800 buah produk.

Produk yang dihasilkan ini memiliki 6 (enam) varian rasa yaitu karamel, coklat, the hijau (matcha greentea), butter, keju, dan spicy. Proses pembuatannya sendiri memerlukan waktu sekitar 6 hingga 8 jam untuk satu produknya. Proses pembuatannya sendiri diawali dengan menggoreng bahan dasarnya yaitu jagung menggunakan minyak sayur yang kemudian disisihkan. Jagung yang telah digoreng kemudian disiram dengan topping sesuai dengan masing-masing rasa dan diaduk dengan rata. Setelah dilumuri rasa atau topping, jagung tersebut dimasukan ke dalam oven. Setelah jagung tersebut garing, kemudian dikemas. Topping-nya tersendiri dibuat dengan cara yang berbeda-beda. Rasa karamel dibuat dengan memanaskan *brown sugar* dan mentega hingga meleleh. Rasa coklat dibuat dengan cara yang sama dengan karamel yaitu dilelehkan. Rasa Matcha atau Greentea dibuat dengan bubuk perisa. Rasa Spicy dibuat dari bumbu rempah yang telah dihaluskan. Gambar 1 merupakan proses produksi yang dilakukan oleh Ibu Aghi.



Gambar 1. Proses Produksi My Popcorn

Untuk pemasaran produk, Ibu Aghi mengandalkan Instagram dalam memasarkan produknya. Pencatatan penjualan sudah menggunakan aplikasi Microsoft Excel. Namun demikian aplikasi tersebut belum dapat mendukung kebutuhan dari mitra. Hal ini dikarenakan mitra menggunakan konsep *reseller* (penjual kembali) yang dimana membutuhkan pengolahan data yang lebih fleksible. Fleksibilitas yang paling utama adalah penentuan harga *reseller* yang disesuaikan oleh jumlah pembelian yang dilakukan oleh *reseller* sebelumnya. Semakin sering mengambil barang maka semakin rendah harga jual terhadap *reseller* tersebut. Namun harga jual tetap memiliki margin keuntungan sehingga membutuhkan pengolahan data yang *advance*. Selain itu data juga harus dapat diakses kapan pun sehingga lebih cepat dan sigap dalam penentuan harga.

RUMUSAN MASALAH

Dari pengamatan dari hasil analisis yang dilakukan pada industri rumah tangga 'My Popcorn' permasalahan yang dialami adalah Mitra belum memiliki aplikasi pencatatan penjualan yang dapat mencatat penjualan yang telah dilakukan. Sistem penjualan kembali (*reseller*) yang diterapkan mitra memerlukan sebuah aplikasi pencatatan penjualan, hal ini dalam rangka menentukan pemberian diskon maupun hadiah bagi *reseller* yang terbaik.

Reseller pun juga sering bertanya mengenai pembelian yang telah mereka lakukan. Antar *reseller* saling bersaing untuk mendapatkan hadiah sebagai *reseller* terbaik. Hal ini tentu mengakibatkan *reseller* sering bertanya, dan tak jarang mitra sedang tidak berada di rumah produksi sehingga aplikasi ini tidak bisa mengandalkan aplikasi yang bersifat offline.

Berdasarkan permasalahan tersebut maka pada kegiatan pengabdian ini, mitra akan dibantu dalam pemberian sebuah

aplikasi pencatatan penjualan yang bersifat online sehingga dapat diakses kapanpun dan dimana pun. Aplikasi ini dibangun oleh tim pelaksana kegiatan pengabdian pada platform *website* sehingga bisa diakses dari mana saja tanpa perlu kebutuhan perangkat yang tinggi.

METODE

Dalam pelaksanaan kegiatan pengabdian ini, metode yang digunakan adalah substitusi IPTEKS (Hasan, 2018). Kegiatan ini memberikan mitra membantu mitra membangun sebuah website yang dapat digunakan sebagai media promosi dari produk-produk yang dipasarkan oleh mitra.

Meskipun substitusi IPTEKS bertujuan agar pengolahan usaha lebih baik, namun pergantian teknologi tersebut tidak bisa langsung diterapkan (Mahmudati and Tri Indrawati, 2019). Dibutuhkan beberapa tahap dalam melakukan substitusi IPTEKS tersebut. Tujuannya adalah memastikan bahwa mitra dapat menguasai IPTEKS baru tersebut dan dapat menggunakannya secara berkesinambungan (Yudana and Kusuma, 2018). Terdapat 3 tahap besar dalam proses pengabdian yaitu sebagai berikut:

- a) Tahap Persiapan
Pada tahap ini, tim pelaksana melakukan penggalan informasi mengenai kebutuhan dari mitra. Kemudian menentukan teknologi yang tepat untuk memenuhi kebutuhan mitra tersebut serta mempersiapkan dengan baik.
- b) Tahap Pelaksanaan
Pada tahap ini, tim pelaksana menyerahkan aplikasi yang sudah dibangun kepada mitra. Selain hal tersebut mitra juga diberikan pendampingan dalam penggunaan aplikasi yang telah diberikan
- c) Tahap Monitoring dan Evaluasi

Pada tahap ini tim pelaksana pengabdian beserta mitra berdiskusi dan mengevaluasi kembali kegiatan yang telah dilakukan. Pada tahap ini memastikan aplikasi yang telah diberikan dapat digunakan dengan baik dan berkelanjutan. Hal ini juga menyangkut jika pada aplikasi yang diberikan memiliki beberapa *error*, *bug* maupun pengesuaian fitur, maka pada tahap ini dilakukan penyempurnaan.

PEMBAHASAN

Berdasarkan metode yang telah dijabarkan, pada pelaksanaan kegiatan pengabdian ini, terdapat tiga kegiatan yang dilakukan. Kegiatan tersebut antara lain adalah persiapan aplikasi, penyerahan aplikasi beserta perangkat pendukung serta melakukan pendampingan sekaligus mengevaluasi kegiatan.

1. Persiapan aplikasi

Pada tahap ini, tim pelaksana pengabdian melakukan persiapan pemasangan aplikasi pencatatan penjualan sebagaimana terlihat pada Gambar 2. Aplikasi yang diberikan bersifat online yang dimana ditaruh pada domain yang sama dengan website yang sudah ada sebelumnya. Integrasi ini memerlukan waktu yang cukup lama dan memerlukan teknikal yang baik dalam proses eksekusinya. Hal ini tentunya dapat dilakukan dengan baik karena sesuai dengan kepakaran yang dimiliki oleh anggota tim pengabdian.



Gambar 2. Proses pengerjaan dan persiapan aplikasi pencatatan penjualan

Aplikasi ini dapat diakses oleh mitra dengan mengakses alamat website <https://pos.mypopcorn.id> yang merupakan bagian dari sub domain <https://mypopcorn.id>. Gambar 1 merupakan proses pengerjaan dan persiapan dari aplikasi pencatatan penjualan yang dilakukan di ITB STIKOM Bali.

2. Penyerahan Aplikasi dan Pelatihan

Pada tahap ini, tim pelaksana pengabdian menyerahkan aplikasi dan perangkat bantuan untuk keperluan pencatatan serta memberikan tutorial mengenai cara penggunaan aplikasi tersebut. Kegiatan yang dilakukan oleh mitra adalah melakukan ujicoba simulasi bagaimana mencatat penjualan yang terjadi hingga bagaimana mencatat produk-produk yang dijual oleh mitra. Gambar 3 merupakan kegiatan penyerahan dari perangkat penunjang pencatatan penjualan kepada mitra.



Gambar 3. Penyerahan aplikasi dan perangkat pendukung

3. Pendampingan dan Evaluasi

Tahap akhir dari kegiatan pengabdian ini adalah melakukan evaluasi terhadap seluruh kegiatan pengabdian. Pada kegiatan ini, tim pengabdian beserta mitra kembali melihat performa serta membandingkan kondisi ketika sebelum dilaksanakannya pengabdian serta setelah dilaksanakannya pengabdian.

Pada tahap ini pula mitra memberikan penilaian mengenai kinerja dari tim pelaksana pengabdian selama berlangsungnya kegiatan dari awal hingga

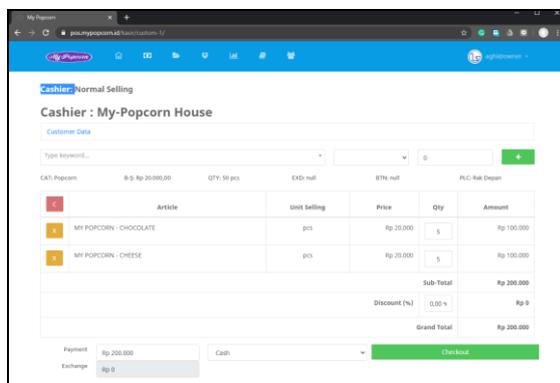
akhir. Gambar 4 merupakan foto penutup dari akhir pelaksanaan kegiatan pengabdian yang telah dilakukan.



Gambar 4. Foto akhir di depan lokasi dapur dari IRT My Popcorn

4. Luaran Aplikasi

Kegiatan pengabdian ini memiliki luaran berupa aplikasi catatan penjualan. Aplikasi ini diintegrasikan dengan website yang sudah ada sehingga aplikasi ini bersifat online. Tujuannya adalah agar dapat diakses dari mana pun dan kapan pun. Berdasarkan hal tersebut, mitra dapat langsung melihat omset penjualan secara cepat jika membutuhkan informasi tersebut. Terlebih lagi jika *reseller* ingin bertanya mengenai jumlah barang yang sudah dibeli dari mitra. Gambar 5 merupakan tampilan aplikasi pencatatan penjualan.



Gambar 5. Tampilan Aplikasi

5. Evaluasi Kegiatan

Aplikasi catatan penjualan yang diberikan oleh tim pengabdian sangat membantu mitra dalam melakukan pencatatan penjualan yang berhasil dilakukan. Pada saat melakukan kunjungan dan menyerahkan aplikasi tersebut kepada mitra, mitra menyambut baik hal tersebut. Tim pelaksana pengabdian tidak memerlukan waktu yang lama dalam mendampingi mitra dalam penggunaan aplikasi catatan penjualan tersebut. Mitra dengan sigap dan cepat dalam memahami tata cara penggunaan dari aplikasi tersebut. Gambar 6 merupakan laporan penjualan mitra yang kami monitoring. Pada gambar tersebut, mitra terlihat secara mandiri mampu menggunakan aplikasi tersebut.

No	Article	Qty	Unit	Base Price	Sell Price	Base Total	Sell Total
1	MY POPCORN - CHOCOLATE	5	pcs	Rp 12.000	Rp 20.000	Rp 60.000	Rp 100.000
2	MY POPCORN - CHEESE	5	pcs	Rp 14.200	Rp 20.000	Rp 71.000	Rp 29.000
3	MY POPCORN - MATCHA	5	pcs	Rp 14.800	Rp 20.000	Rp 43.300	Rp 18.600
4	MY POPCORN - CHEESE	5	pcs	Rp 14.200	Rp 20.000	Rp 28.400	Rp 11.600
5	MY POPCORN - CHOCOLATE	5	pcs	Rp 12.000	Rp 20.000	Rp 60.200	Rp 52.700
TOTAL						Rp 273.200	Rp 400.900

Gambar 6. Tampilan penggunaan aplikasi oleh mitra

SIMPULAN

Berdasarkan kegiatan pengabdian yang telah dilaksanakan, dapat disimpulkan aplikasi pencatatan penjualan dapat membantu mitra dalam melakukan pencatatan penjualan yang berhasil dilakukan. Aplikasi ini bersifat online dan menjadi satu kesatuan pada domain website. Hal ini membantu mitra untuk mengakses informasi penjualan dari manapun.

UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terima kasih kami kepada seluruh pihak yang telah mendukung kegiatan pengabdian ini sehingga dapat terlaksana dengan baik. Hal ini terutama

ditujukan kepada Institut Teknologi dan Bisnis STIKOM Bali yang dalam hal ini sebagai *homebase* dari tim pelaksana pengabdian sekaligus sebagai pemberi dana yang digunakan dalam menunjang kegiatan ini.

DAFTAR PUSTAKA

ADHYTA, F. N., UTOMO, S. W. & MURWANI, J. Analisis Sistem Penjualan Dan Sistem Penerimaan kas Terhadap Efektivitas Kinerja Karyawan CV Pandan Wangi Madiun. FIPA: Forum Ilmiah Pendidikan Akuntansi, 2017.

FARDI, I. 2014. Manfaat Teknologi Informasi Dan Komunikasi (TIK) Terhadap Bidang Pertanian. *Sistem Komputer, Fakultas Ilmu Komputer, Universitas Narotama*, 1-5.

HASAN, B. 2018. Manajemen Produksi Usaha Lampu Hias Kreasi Bamboo di Kabupaten Bangkalan Propinsi Jawa Timur. *JAST: Jurnal Aplikasi Sains dan Teknologi* 2, 88-94.

MAHMUDATI, R. & TRI INDRAWATI, R. 2019. MESIN PENERING KOPI SEBAGAI TEKNOLOGI TEPAT GUNA UNTUK MENINGKATKAN PRODUKTIVITAS KELOMPOK TANI KOPI. Universitas Islam Indonesia.

MAJALENGKA, B. C. C. 2015. Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Terhadap Efektivitas Pengendalian Internal

Penjualan Pada PT. Arta Boga Cemerlang Cabang Majalengka.

NURDYANSYAH, N. 2017. Sumber Daya dalam Teknologi Pendidikan. *Universitas Muhammadiyah Sidoarjo*.

PRIAMBADA, S. 2015. Manfaat penggunaan media sosial pada usaha kecil menengah (UKM). *SESINDO 2015*, 2015.

SIREGAR, K. R. 2011. Kajian mengenai penerimaan teknologi dan informasi menggunakan *technology acceptance model (TAM)*. *Rekayasa*, 4, 27-32.

YUDANA, I. G. P. H. & KUSUMA, I. G. N. A. J. W. J. I. P. 2018. Pembinaan Industri Rumah Tangga Kerupuk Ladrang Cepik Desa Tajen Penebel-Tabanan Bali. 1, 91-99.

ZULKARNAEN, H. O. & SUTOPO, S. 2013. *Analisis Strategi Pemasaran Pada Usaha Kecil Menengah (UKM) Makanan Ringan (Studi Penelitian UKM Snack Barokah di Solo)*. Fakultas Ekonomika dan Bisnis.