



IMPROVING BUSINESS MANAGEMENT EFFICIENCY THROUGH DIGITALIZATION ASSISTANCE USING SALES MASTER APPLICATION IN MSMES CANTEEN

PENINGKATAN EFISIENSI PENGELOLAAN USAHA MELALUI PENDAMPINGAN DIGITALISASI MENGGUNAKAN APLIKASI SALES MASTER PADA UMKM KANTIN

Rita J D Atarwaman^{1*}, Mutiara Nazliza², Rafly Aitya Saputra³, Yulianti⁴

^{1*}Universitas Pattimura, Email: rita.atarwaman72@gmail.com

²Universitas Pattimura, Email: mutiaranazliza09@gmail.com

³Universitas Pattimura, Email: raflyatm14@gmail.com

⁴Universitas Pattimura, Email: uli46029@gmail.com

*email koresponden: rita.atarwaman72@gmail.com

DOI: <https://doi.org/10.62567/micjo.v3i1.2010>

Abstract

Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs), especially canteen businesses, play an important role in supporting local economic activities due to their high daily transaction intensity. However, many MSME canteens still face problems in transaction recording, inventory management, and sales reporting because these activities are carried out manually. This community service activity aims to improve business management efficiency through digitalization assistance using the Sales Master application. The methods used include initial surveys, digitalization socialization, application usage training, hands-on assistance, and evaluation. The results show that MSME actors experienced improvements in transaction recording accuracy, inventory control, and accessibility of sales reports. The implementation of the Sales Master application positively impacts operational efficiency and supports the independence of local MSMEs.

Keywords : MSMEs, Digitalization, Sales Master, Business Management.

Abstrak

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), khususnya usaha kantin, memiliki peran penting dalam mendukung aktivitas ekonomi lokal karena tingginya intensitas transaksi harian. Namun demikian, masih banyak UMKM kantin yang menghadapi permasalahan dalam pencatatan transaksi, pengelolaan stok, serta penyusunan laporan penjualan karena masih dilakukan secara manual. Kegiatan pengabdian masyarakat ini bertujuan untuk meningkatkan efisiensi pengelolaan usaha melalui pendampingan digitalisasi menggunakan aplikasi Sales Master. Metode yang digunakan meliputi survei awal, sosialisasi digitalisasi usaha, pelatihan penggunaan aplikasi, pendampingan langsung, serta evaluasi. Hasil kegiatan menunjukkan adanya peningkatan kerapian pencatatan transaksi, pengendalian stok yang



lebih baik, serta kemudahan akses laporan penjualan. Pendampingan digitalisasi memberikan dampak positif terhadap efisiensi operasional dan mendukung kemandirian UMKM lokal.

Kata Kunci : UMKM, Digitalisasi, Sales Master, Pengelolaan Usaha.

1. INTRODUCTION

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan salah satu pilar utama perekonomian nasional karena berperan dalam menciptakan lapangan kerja serta meningkatkan pendapatan masyarakat. Salah satu bentuk UMKM yang banyak dijumpai adalah usaha kantin, baik di lingkungan kampus, sekolah, maupun area publik. Usaha kantin memiliki aktivitas transaksi harian yang tinggi sehingga membutuhkan sistem pengelolaan usaha yang tertib dan efisien.

Berdasarkan hasil survei pendahuluan pada UMKM Kantin Al Kitchen, di ketahui bahwa pengelolaan usaha masih menghadapi beberapa kendala, khususnya dalam pencatatan transaksi penjualan yang belum terstruktur, pengelolaan stok yang belum optimal serta belum adanya sistem yang mendukung pemantauan penjualan secara berkala. Kondisi tersebut menyebabkan pelaku usaha mengalami keterbatasan dalam mengevaluasi kinerja usaha dan mengambil keputusan secara tepat. Oleh sebab itu, kegiatan pengabdian masyarakat ini difokuskan pada pendampingan digitalisasi UMKM kantin melalui penerapan aplikasi Sales Master guna meningkatkan efisiensi pengelolaan usaha dan mendukung kemandirian ekonomi lokal.

Kegiatan pengabdian ini dilaksanakan pada UMKM Kantin Al Kitchen yang berlokasi di lingkungan kampus Universitas Pattimura, Kota Ambon, Maluku, pada bulan November 2025. Kantin Al Kitchen merupakan usaha yang menyediakan berbagai pilihan makanan dan minuman dengan harga terjangkau bagi mahasiswa dan civitas akademika. Sebelumnya, aktivitas operasional usaha dijalankan secara sederhana tanpa dukungan sistem digital. Seiring dengan meningkatnya jumlah transaksi harian, pelaku usaha mulai mengalami kesulitan dalam pencatatan dan pengelolaan data penjualan. Melalui pendampingan penggunaan aplikasi Sales Master, diharapkan pelaku UMKM dapat mengelola usaha secara lebih efisien dan terarah guna mendukung keberlanjutan usaha kantin.

Tabel 1. Daftar Menu dan Harga Pada Kantin Al Kitchen

Menu	Harga (Rp)
Tela	5.000
Pop Ice	6.000
Hilo	7.000
Mie Gelas	3.000
Es Kuwut	5.000
Es Cincau	5.000

**Tabel 2 Data UMKM Kantin Al Kitchen**

Modal	Pengeluaran Harian	Pemasukan Harian	Laba Harian
Rp. 500.000	Rp. 200.000	Rp. 500.000	Rp. 300.000
Rp. 500.000	Rp. 200.000	Rp. 450.000	Rp. 250.000
Rp. 500.000	Rp. 200.000	Rp. 600.000	Rp. 400.000
Rp. 500.000	Rp. 200.000	Rp. 500.000	Rp. 300.000
Rp. 500.000	Rp. 200.000	Rp. 500.000	Rp. 300.000
Rp. 500.000	Rp. 200.000	Rp. 600.000	Rp. 400.000

2. RESEARCH METHOD

Kegiatan pengabdian masyarakat ini dilaksanakan pada UMKM Kantin Al Kitchen, yaitu usaha yang bergerak di bidang penyediaan makanan dan minuman siap saji di lingkungan kampus. Metode pelaksanaan kegiatan dilakukan melalui beberapa tahapan yang disesuaikan dengan kebutuhan dan kondisi usaha mitra.

a. Lokasi dan Waktu Kegiatan

Kegiatan pengabdian dilaksanakan pada bulan November 2025 dan bertempat di UMKM Kantin Al Kitchen yang berlokasi di lingkungan kampus Universitas Pattimura, Kota Ambon, Maluku

b. Teknik Pengumpulan Data

1) Tahap Persiapan

Tahap persiapan dilakukan melalui koordinasi awal dengan pemilik UMKM Kantin Al Kitchen untuk memperoleh gambaran umum kondisi usaha. Pada tahap ini juga dilakukan survei awal guna mengidentifikasi permasalahan pengelolaan usaha, khususnya terkait pencatatan transaksi penjualan, pengelolaan stok, dan pemantauan pendapatan harian. Selain itu, dilakukan pengumpulan data operasional usaha sebagai dasar pelaksanaan pendampingan.

2) Tahap Pelaksanaan

Tahap pelaksanaan kegiatan dilakukan melalui beberapa aktivitas utama, yaitu:

- ✓ Pelatihan pengelolaan usaha berbasis digital untuk meningkatkan pemahaman pelaku UMKM mengenai pentingnya pencatatan transaksi yang rapi dan terstruktur.
- ✓ Pengenalan dan pelatihan penggunaan aplikasi Sales Master sebagai alat bantu pencatatan penjualan, pengelolaan menu, dan pemantauan pendapatan harian.
- ✓ Pendampingan langsung dalam penerapan aplikasi Sales Master pada aktivitas operasional kantin, meliputi pencatatan transaksi harian, pengelompokan menu, serta perhitungan pendapatan secara otomatis.

3) Tahap Evaluasi

Tahap evaluasi dilakukan dengan membandingkan kondisi pengelolaan usaha sebelum dan sesudah penerapan aplikasi Sales Master. Evaluasi dilakukan melalui observasi langsung, diskusi dengan pemilik usaha, serta peninjauan hasil pencatatan penjualan yang telah dilakukan secara digital.



3. RESULT AND DISCUSSION

UMKM Kantin Al Kitchen didirikan dengan menggunakan modal awal yang sepenuhnya berasal dari dana pribadi pemilik usaha tanpa adanya bantuan atau pinjaman dari pihak lain. Usaha ini menyediakan berbagai jenis makanan dan minuman dengan harga terjangkau bagi mahasiswa dan civitas akademika.

a. Kondisi Usaha Sebelum Kegiatan Pengabdian

Berdasarkan hasil survei dan wawancara, diketahui bahwa sebelum kegiatan pengabdian dilaksanakan, UMKM Kantin Al Kitchen belum menerapkan sistem pencatatan penjualan yang terstruktur. Pencatatan transaksi masih dilakukan secara manual dan sederhana, sehingga data penjualan harian belum terdokumentasi dengan baik. Kondisi ini menyebabkan pemilik usaha mengalami kesulitan dalam memantau pendapatan, mengevaluasi kinerja usaha, serta mengontrol stok barang.

Selain itu, pengelolaan usaha masih bersifat konvensional tanpa dukungan sistem digital, sehingga informasi penjualan belum dimanfaatkan secara optimal sebagai dasar pengambilan keputusan usaha.

b. Proses Pelaksanaan Pendampingan Digitalisasi

Pelaksanaan kegiatan pengabdian dilakukan melalui pelatihan dan pendampingan penggunaan aplikasi Sales Master. Materi yang diberikan mencakup pengenalan fitur aplikasi, cara mencatat transaksi penjualan, pengelolaan daftar menu dan harga, serta pemantauan pendapatan harian secara digital.

Pendampingan dilakukan secara langsung dengan melibatkan pemilik usaha dalam proses pencatatan transaksi menggunakan aplikasi Sales Master. Melalui pendampingan ini, pelaku UMKM mulai terbiasa mencatat setiap transaksi secara real time dan memahami manfaat pencatatan digital dalam mengelola usaha secara lebih efisien.

c. Perubahan Pengelolaan Usaha Setelah Kegiatan

Setelah kegiatan pengabdian dilaksanakan, UMKM Kantin Al Kitchen menunjukkan perubahan dalam pengelolaan usaha. Pemilik usaha mulai melakukan pencatatan penjualan secara rutin dan sistematis menggunakan aplikasi Sales Master. Data penjualan yang dihasilkan digunakan sebagai dasar untuk memantau pendapatan harian dan mengevaluasi kinerja usaha.

Selain itu, penggunaan aplikasi digital membantu pelaku usaha dalam mengontrol menu dan harga secara lebih tertata. Perubahan ini menunjukkan bahwa digitalisasi sederhana melalui aplikasi Sales Master mampu meningkatkan efisiensi pengelolaan usaha serta mendukung pengambilan keputusan yang lebih terarah.

d. Pembahasan

Hasil kegiatan pengabdian masyarakat menunjukkan bahwa pendampingan digitalisasi melalui penerapan aplikasi Sales Master memiliki peran penting dalam meningkatkan efisiensi pengelolaan UMKM Kantin Al Kitchen. Sistem pencatatan digital yang sebelumnya belum diterapkan, setelah kegiatan pengabdian mulai dimanfaatkan sebagai alat bantu dalam memantau penjualan dan mengelola usaha secara lebih tertib.



Temuan ini sejalan dengan konsep pengelolaan usaha berbasis digital yang menekankan pentingnya pemanfaatan teknologi informasi dalam mendukung keberlanjutan UMKM. Dengan adanya pelatihan dan pendampingan, pelaku UMKM mampu beralih dari sistem manual ke sistem digital yang lebih praktis dan efisien. Oleh karena itu, kegiatan pengabdian ini membuktikan bahwa digitalisasi sederhana dapat menjadi solusi yang efektif bagi UMKM dalam meningkatkan kualitas pengelolaan usaha dan daya saing bisnis.



Gambar 1. Dokumentasi kegiatan pengabdian masyarakat pada UMKM Kantin Al Kitchen

4. CONCLUSION

Kegiatan pengabdian masyarakat melalui pendampingan digitalisasi UMKM kantin menggunakan aplikasi Sales Master berhasil meningkatkan efisiensi pengelolaan usaha. Digitalisasi membantu pelaku UMKM dalam mencatat transaksi secara rapi, mengelola stok dengan lebih baik, serta memanfaatkan laporan penjualan sebagai dasar pengambilan keputusan. Dengan demikian, penerapan aplikasi digital dapat menjadi solusi praktis dalam mendukung kemandirian dan keberlanjutan UMKM local.

5. REFERENCES

- Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia. (2023). Perkembangan data usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) di Indonesia. Jakarta: KemenKopUKM.
- Laudon, K. C., & Laudon, J. P. (2018). Management information systems: Managing the digital firm (15th ed.). Pearson Education.
- Oktaviani, R., & Handayani, S. (2021). Pemanfaatan teknologi digital dalam meningkatkan kinerja usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM). *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 5(2), 123–130.
- Pramesti, D., & Nugroho, A. (2020). Digitalisasi pencatatan keuangan sebagai upaya peningkatan efisiensi pengelolaan UMKM. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, 13(1), 45–52.



- Rahayu, R., & Day, J. (2017). E-commerce adoption by SMEs in developing countries: Evidence from Indonesia. *Eurasian Business Review*, 7(1), 25–41.
- Sari, N. P., & Wibowo, A. (2022). Pendampingan penggunaan aplikasi pencatatan penjualan pada UMKM sebagai upaya peningkatan daya saing. *Jurnal Abdimas*, 6(3), 211–218.
- Sugiyono. (2022). *Metode penelitian kuantitatif, kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Sutanto, E. M., & Kurniawan, M. (2021). Peran teknologi informasi dalam mendukung pengelolaan usaha kecil dan menengah. *Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan*, 23(2), 89–98.
- Tambunan, T. (2020). *UMKM di Indonesia: Perkembangan, kendala, dan tantangan*. Jakarta: Ghalia Indonesia.