

Pemanfaatan Digitalisasi Guna Pengelolaan Stok dan Pemasaran Di UMKM Mebel Jepara Barokah

Alzena Dona Sabilla ^{*1}, Heru Saputro ², Noor Nailie Azzat ³, Reyvaldo Febrian Rizki Suluh ⁴, Irvan Maulana ⁵

^{1,2,3,4,5} Universitas Islam Nahdlatul Ulama Jepara, Indonesia

e-mail: ^{*1} alzena.dona@gmail.com, ² herusaputro@unisnu.ac.id, ³ nailie@unisnu.ac.id,
⁴ reyvaldo43@gmail.com, ⁵ Irfankurniawan1213@gmail.com,

Abstrak

UMKM Mebel Jepara Barokah menghadapi berbagai permasalahan utama, yaitu ketidakefisienan dalam manajemen stok bahan baku dan produk, serta tingginya biaya admin marketplace yang mengurangi laba usaha. Topik pengabdian masyarakat ini dipilih karena digitalisasi melalui implementasi sistem digital stok dan e-commerce terbukti dapat meningkatkan efisiensi operasional UMKM. Tujuan dari kegiatan ini adalah untuk meningkatkan keterampilan mitra dalam pengelolaan stok berbasis digital, mengurangi biaya pemasaran, dan memperluas pasar melalui platform e-commerce. Metode yang digunakan meliputi penyuluhan, pelatihan, workshop, dan pendampingan intensif. Mitra terdiri dari 12 tenaga kerja di UMKM Mebel Jepara Barokah yang berlokasi di Desa Mulyoharjo, Jepara. Sistem digital stok mampu mengurangi risiko overstock sebesar 30% dan outstock sebesar 20%, sedangkan penerapan e-commerce meningkatkan penjualan online hingga 15%. Hasil pengabdian ini menunjukkan pentingnya digitalisasi sebagai solusi strategis dalam meningkatkan efisiensi operasional dan daya saing UMKM. Program ini dapat menjadi model yang direplikasi untuk UMKM lain dalam sektor serupa.

Kata kunci: Digitalisasi, Stok, Pemasaran, UMKM

1. PENDAHULUAN

Perkembangan teknologi digital membawa perubahan di berbagai aspek kehidupan. Digitalisasi menjadi solusi strategis untuk menghadapi tantangan di dalam dunia bisnis [1], [2], khususnya di industri furniture. Sebagian dari usaha industri furniture adalah UMKM [3]. Digitalisasi menjadi solusi strategis [4] untuk meningkatkan efisiensi bisnis UMKM Furniture. UMKM Mebel Jepara Barokah merupakan salah satu UMKM furniture di Desa Mulyoharjo Jepara, dengan jumlah tenaga kerja sebanyak 12 orang dan omset di atas Rp100 juta per bulan. Permasalahan utama mencakup ketidaksesuaian jumlah bahan baku dengan kebutuhan produksi, yang menyebabkan risiko overstock dan outstock, serta ketergantungan pada marketplace yang membebankan biaya admin yang tinggi yaitu sekitar 10%, sehingga mengurangi margin laba. Selain itu, UMKM ini belum memanfaatkan teknologi digital, seperti pencatatan stok yang masih menggunakan kertas, menyimpan banyak kertas nota pembelian bahan baku sehingga berdampak pada terbatasnya akses pasar dan efisiensi operasional.

Studi sebelumnya menunjukkan bahwa digitalisasi stok dapat memberikan solusi signifikan bagi UMKM dalam menghadapi tantangan operasional. Beberapa menunjukkan bahwa implementasi sistem digital stok mampu mengurangi pemborosan dan meningkatkan efisiensi hingga 30% penelitian [5] [6]. Selain itu, teknologi berbasis web dalam manajemen inventaris membantu UMKM mengoptimalkan pengelolaan bahan baku dan produk [7]. Di sisi

lain, e-commerce menjadi alat strategis bagi UMKM untuk memperluas pasar [8]. Penelitian juga menunjukkan bahwa adopsi e-commerce pada UMKM meningkatkan jangkauan pasar hingga 50% dibandingkan dengan metode pemasaran konvensional [9]. Selain itu, platform digital dapat membantu UMKM mengurangi ketergantungan pada marketplace dan menekan biaya pemasaran [10]. Pengabdian masyarakat sebelumnya juga mendukung pentingnya pendampingan dalam transformasi digital UMKM. Pelatihan dan bimbingan intensif diperlukan untuk memastikan keberhasilan implementasi teknologi baru, karena banyak pelaku UMKM yang awalnya kesulitan beradaptasi dengan perubahan teknologi [11].

Solusi yang ditawarkan mencakup dua aspek utama, yaitu digitalisasi stok dan penerapan e-commerce. Digitalisasi stok melibatkan pengembangan sistem manajemen persediaan berbasis web yang memungkinkan UMKM memantau bahan baku dan produk secara real-time, sehingga mengurangi risiko overstock dan outstock. Sedangkan penerapan e-commerce mencakup pelatihan pengelolaan platform digital untuk pemasaran dan transaksi online, termasuk integrasi pembayaran digital dan strategi pemasaran berbasis media sosial.

Tujuan pengabdian ini adalah untuk meningkatkan efisiensi operasional dan daya saing UMKM Mebel Jepara Barokah melalui adopsi teknologi digital stok dan e-commerce. Dengan solusi ini, diharapkan UMKM dapat mengelola persediaan dengan lebih baik, memperluas akses pasar, dan mengoptimalkan laba, sehingga menjadi model transformasi digital yang dapat direplikasi oleh UMKM lain

2. METODE

Metode pengabdian masyarakat ini terdiri dari beberapa tahapan yang dirancang untuk memastikan prioritas permasalahan yang akan diselesaikan di bidang manajemen dan pemasaran. Untuk permasalahan dan solusi yang ditawarkan akan dilaksanakan sesuai dengan tahapan pelaksanaan kegiatan yang akan dilakukan sebagaimana ditunjukkan pada gambar 1.



Gambar 1. Tahapan Pengabdian Masyarakat

1) Sosialisasi Kegiatan Pengabdian

Pada tahapan ini pengabdi memberikan sosialisasi program kegiatan pengabdian kepada mitra.

2) Pelatihan dan penerapan digital stock

a. Menyelenggarakan Pelatihan Langsung:

- Mengadakan pelatihan di UMKM Mebel Jepara Barokah.
- Materi pelatihan mencakup pengelolaan stok menggunakan perangkat lunak digital, sistem inventarisasi, dan pelacakan persediaan.
- Pelatihan ini akan dilakukan oleh ahli sistem informasi dan didukung oleh mahasiswa dari program studi terkait.

b. Penyediaan Panduan dan Tutorial: Menyediakan panduan tertulis dan video tutorial tentang manajemen stok digital.

- 3) Pelatihan dan penerapan e-commerce
 - a. Pengembangan dan Pelatihan Platform E-Commerce:
 - Membangun atau mengoptimalkan platform e-commerce untuk UMKM Mebel Jepara Barokah.
 - Materi pelatihan mencakup penggunaan platform e-commerce, strategi pemasaran digital, pengelolaan transaksi online, dan pelayanan pelanggan.
 - Dosen dan mahasiswa akan memberikan bimbingan langsung dalam pengembangan dan penggunaan platform tersebut.
 - b. Integrasi dengan Media Sosial: Mengajarkan cara efektif menggunakan media sosial untuk meningkatkan promosi dan penjualan produk secara online.
 - 4) Pendampingan mitra

Metode yang digunakan dalam pendampingan mitra ini adalah metode transfer teknologi dan penerapan Iptek dengan demo produk penggunaan digital stok dan e-commerce untuk mengelola persediaan bahan baku dan produk serta memperluas pemasaran
 - 5) Evaluasi dan keberlanjutan program

Evaluasi kegiatan dilakukan dengan kepada mitra atas penggunaan aplikasi digital stok dan ecommerce dalam proses bisnis di UMKM Mebel Jepara Barokah.
- 1) Mitra dalam kegiatan ini adalah UMKM Mebel Jepara Barokah, sebuah usaha mikro di Desa Mulyoharjo, Kabupaten Jepara, Jawa Tengah. Lokasi mitra berjarak sekitar 6,8 km dari Universitas Islam Nahdlatul Ulama Jepara. Mitra memiliki 12 tenaga kerja dengan omset di atas Rp100 juta per bulan. Mitra bergerak di bidang produksi mebel indoor dan outdoor. Dalam kegiatan ini, admin dan owner yang ikut serta dalam pelatihan penggunaan aplikasi digital stok dan e-commerce.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Program pengabdian masyarakat ini dilakukan melalui tahapan persiapan, pelaksanaan, evaluasi, dan monitoring untuk mengimplementasikan digital stok dan e-commerce di UMKM Mebel Jepara Barokah. Tahapan ini dirancang secara sistematis untuk memastikan keberhasilan dalam menyelesaikan masalah mitra dan mencapai tujuan program.

Pada tahap persiapan, tim pengabdian melakukan wawancara pada mitra dan melakukan survei lapangan untuk memahami kondisi bisnis UMKM secara mendalam. Dari hasil survei, ditemukan bahwa ketidaksesuaian stok bahan baku dan produk dengan kebutuhan bisnis, serta tingginya biaya admin marketplace, menjadi permasalahan utama. Berdasarkan temuan tersebut, tim menyusun rencana kerja yang mencakup pelatihan dan pendampingan untuk digital stok dan e-commerce. Persiapan teknis dilakukan dengan menyediakan perangkat lunak digital stok berbasis web, membangun platform e-commerce, dan mengoordinasikan pelaksanaan program dengan mitra untuk memastikan keterlibatan mereka secara aktif.



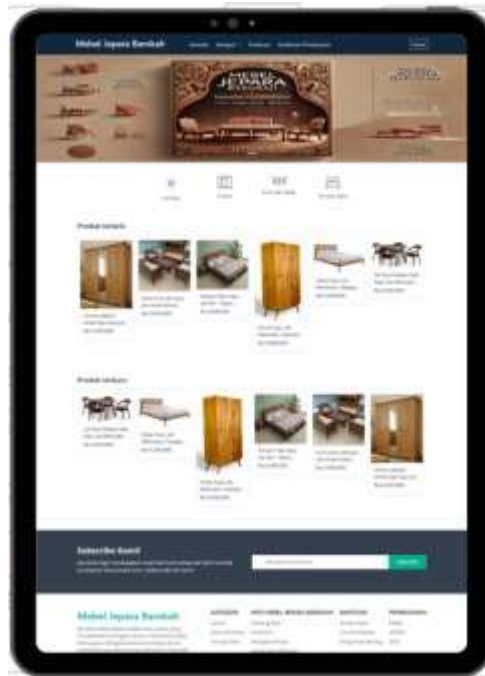
Gambar 2. Koordinasi tim pengabdian

Tabel 1. Permasalahan dan Solusi yang ditawarkan

No	Permasalahan	Solusi
1	Jumlah bahan baku dan produk mebel belum sesuai dengan kebutuhan bisnis	- Penerapan digital stok - Pelatihan penggunaan digital stok untuk manajemen persediaan stok bahan baku dan produk mebel
2	Pemasaran produk hanya menggunakan marketplace, sehingga harus mengeluarkan biaya admin	- Pembuatan e-commerce - Pelatihan penggunaan e-commerce



Gambar 3. Hasil pengembangan aplikasi digital stok



Gambar 4. Hasil pengembangan website ecommerce mitra

Tahap pelaksanaan dimulai dengan sosialisasi program kepada mitra, di mana tim menjelaskan pentingnya digitalisasi dalam meningkatkan efisiensi operasional dan daya saing bisnis. Pelatihan digital stok dilakukan dengan memberikan pengenalan sistem yang telah dikembangkan tim pengabdian, simulasi penggunaan, dan panduan pengelolaan data stok secara real-time. Hasilnya, mitra mampu mengelola stok bahan baku dan produk lebih efektif, dengan risiko overstock dan outstock berkurang masing-masing sebesar 30% dan 20%. Selanjutnya, pelatihan e-commerce mencakup pengelolaan katalog produk, transaksi online, dan strategi pemasaran digital. Mitra dilatih untuk mengelola platform e-commerce, yang berhasil meningkatkan penjualan online sebesar 15% dalam dua bulan pertama. Pendampingan dilakukan selama proses ini untuk membantu mitra mengatasi kendala teknis dan memastikan kelancaran implementasi.



Gambar 5. Pelatihan penggunaan aplikasi digital stok dan e-commerce

Tahap evaluasi dilakukan secara berkala terkait apakah pengelolaan stok dan ecommerce sudah sesuai yang diharapkan mitra, untuk memantau keberhasilan program. Evaluasi internal

tim menunjukkan bahwa sistem digital stok telah memberikan efisiensi signifikan dalam pengelolaan persediaan, sedangkan platform e-commerce berhasil memperluas jangkauan pasar. Evaluasi bersama mitra dilakukan untuk mendapatkan umpan balik dan menyempurnakan pelaksanaan program. Kendala dalam adaptasi teknologi dan koneksi internet menjadi hambatan Teknik dalam pelatihan dan implementasi.

Pada tahap monitoring, tim memantau implementasi sistem secara berkelanjutan selama dua bulan setelah pelatihan. Mitra berhasil menggunakan data dari digital stok untuk merencanakan kebutuhan bahan baku dengan lebih baik dan mengoptimalkan strategi pemasaran melalui e-commerce. Rencana keberlanjutan program juga dirancang, termasuk kemungkinan pelatihan lanjutan dan pengembangan fitur tambahan untuk platform yang telah digunakan.

Tabel 3 Peningkatan Manfaat yang diperoleh Mitra

No	Aspek	Setelah PKM	Peningkatan
1	Jumlah bahan baku dan produk mebel belum sesuai dengan kebutuhan bisnis	Website digital stok	Akurasi kesediaan bahan baku hingga 80%
2	Pemasaran produk hanya menggunakan marketplace, sehingga harus mengeluarkan biaya admin	Website ecomere	50%
3	Peningkatan omset	135juta/bulan	>15%

Secara keseluruhan, tahapan program ini berhasil meningkatkan efisiensi operasional dan daya saing UMKM Mebel Jepara Barokah. Adopsi digital stok dan e-commerce tidak hanya menyelesaikan masalah utama mitra tetapi juga membuka peluang baru untuk pengembangan bisnis jangka panjang. Monitoring berkelanjutan dan evaluasi rutin menjadi kunci untuk menjaga keberlanjutan hasil yang telah dicapai.

4. KESIMPULAN

Kesimpulan dari pengabdian Masyarakat yang telah dilaksanakan adalah sebagai berikut :

- 1) Kegiatan pengabdian masyarakat ini berhasil mencapai tujuan utama yaitu meningkatkan operasional dan daya saing UMKM Mebel Jepara Barokah melalui implementasi digital stok dan e-commere.
- 2) Sistem digital stok yang mulai diterapkan mampu mengurangi resiko overstock dan outstock 20-35%, serta akurasi pengelolaan stok hingga 80%.
- 3) Sementara platform e-commerce berhasil meningkatkan jaringan penjualan online sebesar 15% di dua bulan pertama, dan mengurangi ketergantungan pada marketplace yang memiliki beban admin yang semakin tinggi.
- 4) Kendala dalam adaptasi teknologi membutuhkan waktu yang cukup lama, serta kebutuhan koneksi internet di lokasi mitra

5. SARAN

Untuk pengabdian lebih lanjut, disarankan adanya pendampingan yang lebih Panjang untuk memastikan penggunaan teknologi secara konsisten dalam proses bisnis mitra. Kedepan pemasaran digital dengan branding bisnis dan konten-konten di social media semakin dibutuhkan.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terima kasih kepada LPPM Unisnu Jepara atas dukungan Hibah Pengabdian Internal sesuai no kontrak Nomor: 19/SP3M/LPPM/UNISNU/VII/2024 yang memberikan kontribusi terhadap kegiatan pengabdian Masyarakat ini.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] N. S. Ristianti, N. Bashit, K. T. Martono, and D. Ulfiana, "Digitalisasi Ekonomi UMKM sebagai Upaya Pemberdayaan Ekonomi Berkelanjutan di Masa Pandemi Covid-19," *Jurnal Surya Masyarakat*, vol. 5, no. 2, p. 137, Feb. 2023, doi: 10.26714/jsm.5.2.2023.137-150.
- [2] M. R. Hananto and I. B. Sulistyono, "Digitalisasi Produk UMKM Masyarakat Kelurahan Karangtalun Guna Meningkatkan Pemasaran Dengan Menggunakan Metode Penta Helix." [Online]. Available: <https://journals.upi-yai.ac.id/index.php/IKRAITH-ABDIMAS/issue/archive>
- [3] W. G. Dosen and M. Unsurya, "Prospek Dan Strategi Bersaing Pada Industri Furniture Berbahan Baku Kayu Jati."
- [4] J. K. Ekonomi, D. Bisnis, M. M. Manajemen, and P. Jakarta, "Oikos-Nomos: Strategi Umkm Dalam Menghadapi Digitalisasi Gisheilla Evangeulista 1) Alferina Agustin 2) Guntur Pramana Edy Putra 3) Destiana Tunggal Pramesti 4) Harries Madiistriyatno 5) 1)2)3)4),," *Jurnal Oikos-Nomos*, vol. 16, p. 2023.
- [5] A. Sabilla and D. Mahendra, "Sistem Informasi Persediaan Barang Dengan Safety Stock," *Journal of Information System and Computer*, vol. 2, no. 1, pp. 32–35, Jul. 2022, doi: 10.34001/jister.v1i2.265.
- [6] V. Vinny, J. J. Pangaribuan, and R. Romindo, "Pengembangan Sistem Persediaan Berbasis Web Pada Umkm," *Journal Information System Development (ISD)*, vol. 8, no. 2, pp. 79–86, Jul. 2023, doi: 10.19166/isd.v8i2.646.
- [7] E. Desembrianita, F. Nur Hutauruk, F. Azis, and Y. Iskandar, "Dampak Implementasi Teknologi Informasi terhadap Efisiensi Biaya Pemasaran pada UMKM di Jawa Barat: Perspektif Akuntansi Manajemen," vol. 5, no. 2, pp. 2023–58.
- [8] F. Maulana Azizy, J. Minardi, and A. Dona Sabilla, "Sistem Informasi Penjualan Tenun Troso Berbasis Web Menggunakan Metode Crm (Customer Relationship Management)," vol. 2, no. 1, 2023, [Online]. Available: <https://ojs.unsiq.ac.id/index.php/biner>
- [9] W. Febriantoro, "Kajian Dan Strategi Pendukung Perkembangan E-Commerce Bagi Umkm Di Indonesia," 2018. [Online]. Available: <http://ejournal.upi.edu/index.php/manajerial/>
- [10] P. Ramadani Silalahi, I. Habib Wahyudi, M. Taufiq, N. Annisa, and Z. Rahman, "Peran E-Commerce Dalam Menopang Keberhasilan Umkm Di Indonesia", doi: 10.30651/jms.v7i4.13930.
- [11] A. Solechan, T. W. Ap, and B. Hartono, "Transformasi Digital Pada UMKM Dalam Meningkatkan Daya Saing Pasar," *JURNAL INFORMATIKA UPGRIS*, vol. 9, no. 1, p. 2023.