

DIGITALISASI PEMASARAN UMKM KULINER OLAHAN KACANG BEANTIEN TANJUNGPINANG MELALUI SISTEM INFORMASI PENJUALAN BERBASIS WEBSITE

Danandjaya Saputra*¹, Hendi Setiawan², Suyanto³, Audrik⁴

¹Program Studi Teknik Informatika, Sekolah Tinggi Teknologi Indonesia Tanjungpinang, Indonesia

^{2,3,4}Program Studi Sistem Informasi, Sekolah Tinggi Teknologi Indonesia Tanjungpinang, Indonesia

Email: danandj@gmail.com

Abstract

BeanTien Culinary Business is an MSME engaged in the production and sale of processed nut-based products in Tanjungpinang. In its operations, the partner faces several main obstacles, namely the absence of a sales transaction recording system either manually or digitally, difficulty in calculating profits and losses accurately, and limitations in monitoring daily sales developments. This condition impacts the partner's inability to make data-based business decisions and hinders business growth. This community service activity aims to address these problems through the development and implementation of a website-based sales information system. The activity implementation method includes seven stages: partner identification and initial coordination, data collection through interviews and observations, system design using UML modeling, system development with Agile methodology and PHP programming language, system testing using Black Box Testing method, implementation and intensive training for partners, and continuous monitoring and evaluation. The results show that the system was successfully implemented and can be operated properly by the partner. The system is able to store transaction data in a structured manner, generate sales reports based on specific periods, and export reports to Excel and PDF formats. Through intensive training and mentoring, partners are able to operate the system independently and experience tangible benefits in the form of improved recording efficiency, ease of sales monitoring, and accuracy in calculating profits and losses. This activity successfully increased the partner's digital literacy capacity and supported the digital transformation of MSMEs in Tanjungpinang.

Keywords: MSME digitalization, sales information system, website, training, community service

Abstrak

Bisnis Kuliner BeanTien merupakan UMKM yang bergerak di bidang produksi dan penjualan olahan kacang-kacangan di Tanjungpinang. Dalam menjalankan operasionalnya, mitra menghadapi beberapa kendala utama, yaitu tidak adanya sistem pencatatan transaksi penjualan baik manual maupun digital, kesulitan dalam menghitung keuntungan dan kerugian secara akurat, serta keterbatasan dalam memantau perkembangan penjualan harian. Kondisi ini berdampak pada ketidakmampuan mitra untuk mengambil keputusan bisnis berbasis data dan menghambat pertumbuhan usaha. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan untuk mengatasi permasalahan tersebut melalui pengembangan dan implementasi sistem informasi penjualan berbasis website. Metode pelaksanaan kegiatan meliputi tujuh tahapan, yaitu identifikasi mitra dan koordinasi awal, pengumpulan data melalui wawancara dan observasi, perancangan sistem menggunakan pemodelan UML, pengembangan sistem dengan metode Agile dan bahasa pemrograman PHP, pengujian sistem menggunakan metode Black Box Testing, implementasi dan pelatihan

intensif kepada mitra, serta monitoring dan evaluasi berkelanjutan. Hasil kegiatan menunjukkan bahwa sistem berhasil diimplementasikan dan dapat dioperasikan dengan baik oleh mitra. Sistem mampu menyimpan data transaksi secara terstruktur, menghasilkan laporan penjualan berdasarkan periode tertentu, dan mengekspor laporan ke format Excel maupun PDF. Melalui pelatihan dan pendampingan yang intensif, mitra mampu mengoperasikan sistem secara mandiri dan merasakan manfaat nyata berupa peningkatan efisiensi pencatatan, kemudahan monitoring penjualan, serta akurasi perhitungan keuntungan dan kerugian. Kegiatan ini berhasil meningkatkan kapasitas literasi digital mitra dan mendukung transformasi digital UMKM di Tanjungpinang.

Kata Kunci: digitalisasi UMKM, sistem informasi penjualan, website, pelatihan, pengabdian masyarakat

PENDAHULUAN

Perkembangan teknologi informasi yang sangat pesat telah membawa perubahan fundamental dalam berbagai aspek kehidupan, termasuk dalam dunia usaha dan ekonomi. Transformasi digital menjadi keniscayaan yang harus dihadapi oleh seluruh pelaku usaha, termasuk Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) sebagai tulang punggung perekonomian nasional. Dalam konteks ini, digitalisasi bukan lagi sekadar pilihan, melainkan kebutuhan strategis untuk meningkatkan daya saing dan memperluas jangkauan pasar (Sitorus et al., 2025). Namun demikian, banyak UMKM di Indonesia, khususnya di daerah, masih mengalami kesulitan dalam mengadopsi teknologi digital akibat keterbatasan sumber daya, infrastruktur, dan pengetahuan tentang sistem informasi berbasis teknologi (Meisarah et al., 2025). Kondisi ini menciptakan kesenjangan antara potensi yang dimiliki UMKM dengan kemampuan mereka untuk bersaing di era ekonomi digital. Sistem informasi penjualan berbasis website menjadi salah satu solusi yang dapat membantu UMKM mengatasi berbagai kendala operasional, mulai dari pencatatan transaksi, pengelolaan inventori, hingga pelaporan keuangan yang akurat (Irwanda et al., 2022). Melalui implementasi sistem informasi yang terstruktur, UMKM dapat meningkatkan efisiensi operasional, memperluas visibilitas produk, dan mengoptimalkan strategi pemasaran digital untuk menjangkau konsumen yang lebih luas (Milcha Fakhria et al., 2025).

Bisnis Kuliner BeanTien yang berlokasi di Tanjungpinang merupakan salah satu UMKM yang bergerak di bidang pengolahan kacang-kacangan dengan berbagai varian produk olahan. Sebagai pelaku usaha kuliner lokal, BeanTien memiliki potensi besar untuk berkembang

mengingat produk olahan kacang memiliki pangsa pasar yang cukup luas dan daya tahan produk yang relatif baik. Namun berdasarkan hasil observasi awal dan wawancara dengan pemilik usaha, ditemukan beberapa permasalahan mendasar yang menghambat pertumbuhan bisnis ini. Pertama, tidak adanya sistem pencatatan transaksi penjualan yang terstruktur, baik secara manual maupun digital, menyebabkan pemilik usaha kesulitan dalam melacak alur keuangan usaha. Kedua, ketiadaan sistem pencatatan yang memadai mengakibatkan pemilik usaha tidak dapat menghitung dengan akurat jumlah keuntungan atau kerugian yang diperoleh dalam periode tertentu. Ketiga, tanpa data penjualan yang tercatat dengan baik, pemilik usaha mengalami kesulitan dalam memantau tren penjualan, mengidentifikasi produk yang paling diminati, serta menentukan strategi pemasaran yang tepat. Permasalahan-permasalahan tersebut sejalan dengan temuan (Maslim et al., 2020) yang menyatakan bahwa sebagian besar UMKM di Indonesia masih mengandalkan sistem manual dalam pencatatan transaksi, yang berdampak pada ketidakakuratan data, pemborosan waktu, dan kesulitan dalam pengambilan keputusan bisnis yang tepat.

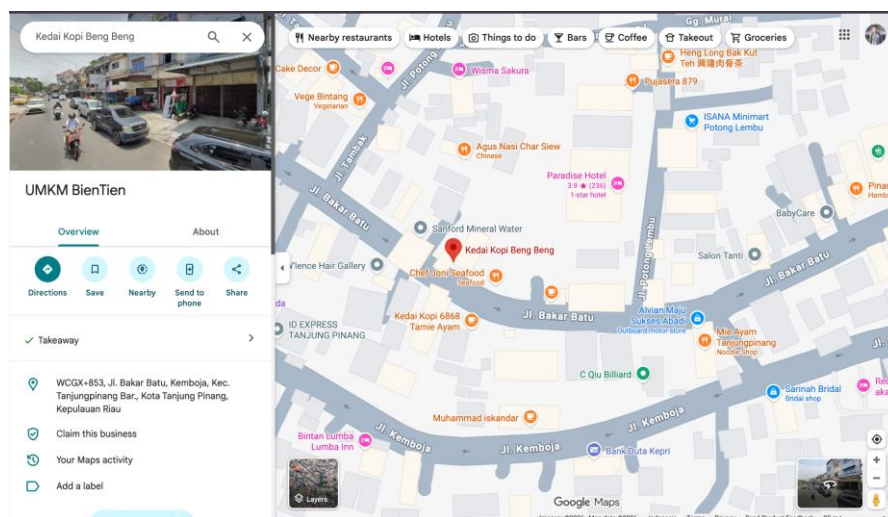
Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan untuk memberikan solusi konkret terhadap permasalahan yang dihadapi oleh Bisnis Kuliner BeanTien melalui pengembangan dan implementasi sistem informasi penjualan berbasis website. Sistem ini dirancang untuk memfasilitasi proses digitalisasi pemasaran dengan menyediakan platform online yang memungkinkan calon konsumen mengakses informasi produk, melakukan pemesanan, dan berkomunikasi langsung dengan pemilik usaha. Selain itu, sistem juga dilengkapi dengan fitur pencatatan transaksi otomatis, pengelolaan inventori, dan pelaporan keuangan yang dapat membantu pemilik usaha dalam monitoring perkembangan bisnis secara real-time (Mulyana et al., 2024). Implementasi sistem informasi penjualan berbasis website diharapkan dapat meningkatkan visibilitas produk BeanTien di pasar digital, memperluas jangkauan konsumen tidak hanya di wilayah Tanjungpinang tetapi juga ke daerah lain, serta meningkatkan efisiensi operasional melalui otomatisasi proses pencatatan dan pelaporan (Poetro & Haviana, 2022). Kegiatan pengabdian ini sejalan dengan upaya pemerintah dalam mendorong transformasi digital UMKM sebagai bagian dari strategi peningkatan daya saing ekonomi nasional di era Revolusi Industri 4.0.

METODE PENELITIAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan di Bisnis Kuliner BeanTien, Tanjungpinang, selama periode empat bulan mulai Agustus hingga November 2025. Metode pelaksanaan dirancang secara sistematis untuk memastikan bahwa solusi yang ditawarkan dapat menjawab permasalahan nyata yang dihadapi mitra. Adapun tahapan pelaksanaan kegiatan pengabdian ini adalah sebagai berikut:

1. Identifikasi Mitra dan Koordinasi Awal

Tahap pertama diawali dengan pemilihan mitra pengabdian, yaitu Bisnis Kuliner BeanTien yang berlokasi di Tanjungpinang. Setelah mitra ditentukan, dilakukan pengajuan proposal kegiatan pengabdian kepada pihak pemilik usaha. Koordinasi awal dilakukan untuk menjelaskan tujuan, manfaat, dan rencana kegiatan secara menyeluruh. Pada tahap ini juga disepakati jadwal pelaksanaan, komitmen dari kedua belah pihak, serta mekanisme komunikasi selama program berlangsung. Persetujuan dari pemilik usaha menjadi dasar untuk melanjutkan ke tahapan berikutnya.



Gambar 1. Lokasi usaha mitra

2. Pengumpulan Data dan Analisis Kebutuhan (*Requirement*)

Tahap ini dilakukan melalui dua metode, yaitu wawancara mendalam dengan pemilik usaha dan karyawan BeanTien, serta observasi langsung terhadap aktivitas operasional bisnis sehari-hari. Wawancara difokuskan untuk menggali informasi terkait sistem pencatatan yang selama ini digunakan, kendala yang dihadapi dalam pengelolaan

keuangan, serta harapan terhadap sistem yang akan dikembangkan. Sementara itu, observasi dilakukan untuk mengamati alur transaksi penjualan, proses pengelolaan stok produk, dan interaksi dengan konsumen.

3. Perancangan Sistem (*Design*)

Berdasarkan hasil analisis kebutuhan, dilakukan perancangan sistem informasi penjualan yang mencakup beberapa aspek teknis. Pertama, penyusunan arsitektur sistem secara menyeluruh yang menggambarkan struktur dan hubungan antar komponen. Kedua, pemodelan *database* untuk memastikan penyimpanan data yang efisien dan terstruktur. Ketiga, pembuatan diagram alur kerja sistem (*flowchart*) yang menjelaskan proses bisnis mulai dari input data produk, transaksi penjualan, hingga pembuatan laporan. Keempat, perancangan antarmuka pengguna (*user interface*) yang intuitif dan responsif agar mudah dioperasikan oleh pemilik usaha maupun calon konsumen. Tahap perancangan ini sangat penting karena akan menjadi *blueprint* dalam tahap pengembangan sistem. Seluruh rancangan ini dikonsultasikan kembali dengan mitra untuk memastikan kesesuaian dengan kebutuhan operasional mereka.

4. Pengembangan Sistem (*Development*)

Pada tahap ini dilakukan implementasi sistem berdasarkan desain yang telah disetujui. Tim pengabdian menggunakan metode Agile dalam proses pengembangan, yang memungkinkan pembangunan sistem secara bertahap dan iteratif. Metode Agile merupakan jawaban akan respons cepat terhadap perubahan dan mementingkan kolaborasi di atas yang lainnya, serta lebih fleksibel dibandingkan metode lainnya. Pengembangan berlangsung secara iteratif, fleksibel, dan berfokus pada kebutuhan pengguna yang dapat berubah setiap saat (Ratna Kusumawardani et al., 2024). Selama proses pengembangan, komunikasi dengan mitra tetap dijaga untuk memastikan bahwa fitur yang dibangun sesuai dengan ekspektasi dan kebutuhan bisnis.

5. Pengujian Sistem (*Testing*)

Setelah sistem selesai dikembangkan, dilakukan serangkaian pengujian untuk memastikan seluruh fitur berfungsi dengan baik dan bebas dari kesalahan teknis. Pengujian terdiri dari dua jenis, yaitu pengujian fungsional yang dilakukan oleh tim pengabdian untuk

mengevaluasi kinerja setiap modul sistem, serta pengujian oleh pengguna (*user acceptance testing*) yang melibatkan pemilik usaha dan karyawan BeanTien. Pengujian sistem bertujuan untuk memastikan bahwa seluruh fitur berfungsi secara optimal dan sesuai dengan kebutuhan yang telah dirumuskan sebelumnya (Hidayah & Asnadi, 2024). Pada tahap ini, mitra diminta untuk mengoperasikan sistem dan memberikan masukan terkait kemudahan penggunaan, kelengkapan fitur, serta aspek-aspek yang perlu diperbaiki. Hasil pengujian dicatat dan digunakan sebagai acuan untuk melakukan perbaikan dan penyempurnaan sistem sebelum diterapkan secara penuh.

6. Implementasi dan Pelatihan (*Deployment*)

Sistem yang telah lolos tahap pengujian dan mendapat persetujuan dari mitra kemudian diterapkan pada lingkungan operasional Bisnis Kuliner BeanTien. Proses implementasi mencakup instalasi sistem pada perangkat yang digunakan, konfigurasi awal, serta migrasi data produk dan informasi bisnis ke dalam sistem baru. Untuk memastikan mitra dapat mengoperasikan sistem secara mandiri, dilakukan pelatihan intensif kepada pemilik usaha dan karyawan yang terlibat dalam pengelolaan penjualan. Pelatihan dan pengembangan kapasitas pengguna dalam menggunakan sistem informasi perlu ditingkatkan untuk memastikan penggunaan yang optimal dan berkelanjutan (Sayuti et al., 2024). Materi pelatihan meliputi cara menambah dan mengelola data produk, memproses transaksi penjualan, memonitor stok barang, membuat laporan keuangan, serta menangani masalah teknis sederhana. Selain pelatihan tatap muka, mitra juga diberikan panduan pengguna (*user manual*) sebagai referensi dalam pengoperasian sistem.

7. Monitoring, Evaluasi, dan Pendampingan

Tahap terakhir adalah monitoring dan evaluasi terhadap implementasi sistem dalam periode tertentu setelah penerapan. Tim pengabdian melakukan kunjungan berkala untuk memantau penggunaan sistem, mengidentifikasi kendala yang muncul, serta memberikan pendampingan teknis apabila diperlukan. *Feedback* dari mitra dikumpulkan secara sistematis untuk mengevaluasi efektivitas sistem dalam mengatasi permasalahan yang telah diidentifikasi sebelumnya, seperti pencatatan transaksi, perhitungan keuntungan-kerugian, dan monitoring perkembangan penjualan. Evaluasi berkala terhadap sistem

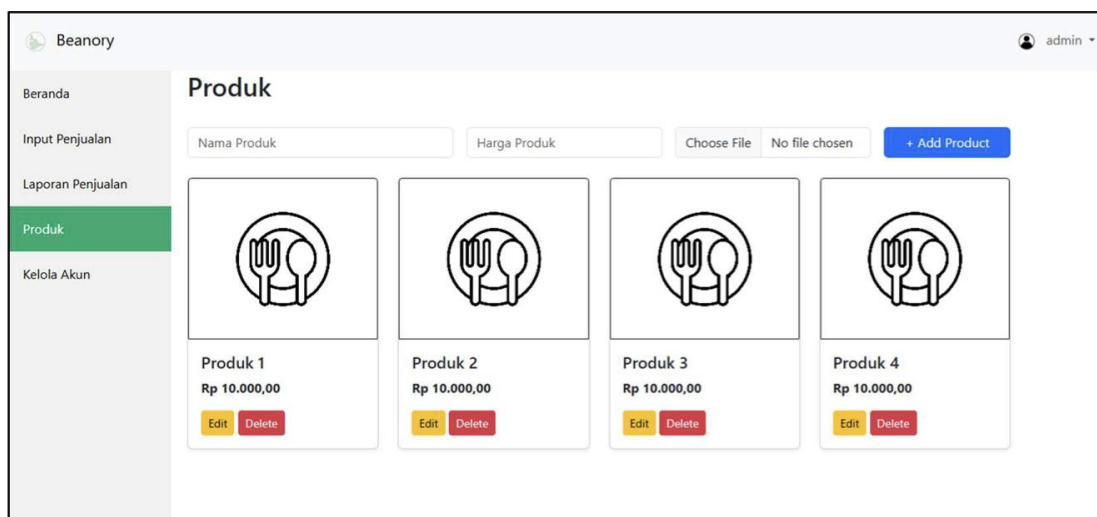
informasi perlu dilakukan untuk terus memperbaiki dan menyesuaikan dengan kebutuhan masyarakat yang berkembang. Hasil evaluasi digunakan sebagai dasar untuk melakukan perbaikan dan pengembangan fitur tambahan jika diperlukan. Selain itu, pada tahap ini juga dilakukan analisis dampak program terhadap peningkatan efisiensi operasional dan perluasan jangkauan pemasaran mitra. Kegiatan pendampingan dilanjutkan hingga mitra benar-benar mampu mengoperasikan dan memanfaatkan sistem secara optimal dan mandiri.

PEMBAHASAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang dilaksanakan pada Bisnis Kuliner BeanTien Tanjungpinang telah menghasilkan sebuah sistem informasi penjualan berbasis website yang fungsional dan sesuai dengan kebutuhan mitra. Sistem yang dikembangkan mencakup beberapa fitur utama, yaitu manajemen produk, pencatatan transaksi penjualan, pembuatan laporan penjualan, serta pengelolaan akun pengguna. Tahap implementasi sistem dimulai dengan instalasi perangkat lunak pendukung, termasuk XAMPP sebagai server lokal, MySQL sebagai sistem manajemen basis data, dan Visual Studio Code sebagai editor kode program. Sistem dirancang menggunakan bahasa pemrograman PHP dengan pendekatan berorientasi objek dan pemodelan UML yang meliputi use case diagram, activity diagram, sequence diagram, dan class diagram untuk memastikan struktur sistem yang terorganisir dengan baik (Muqorobin et al., 2024). Proses instalasi dilakukan secara bertahap dengan memastikan setiap komponen terpasang dengan benar dan terintegrasi dengan baik, sehingga sistem dapat berjalan optimal pada perangkat komputer yang digunakan oleh mitra.

Proses pelatihan dilakukan secara intensif dan terstruktur kepada pemilik usaha dan karyawan BeanTien untuk memastikan mereka dapat mengoperasikan sistem secara mandiri dan percaya diri. Pelatihan dilaksanakan dalam beberapa sesi yang dirancang secara bertahap, dimulai dari pengenalan dasar antarmuka sistem hingga pengoperasian fitur-fitur yang lebih kompleks. Pada sesi pertama, peserta pelatihan diperkenalkan dengan konsep dasar sistem informasi dan manfaatnya bagi pengelolaan bisnis, sehingga mereka memahami konteks dan urgensi penggunaan teknologi dalam operasional usaha mereka. Selanjutnya, peserta diajarkan

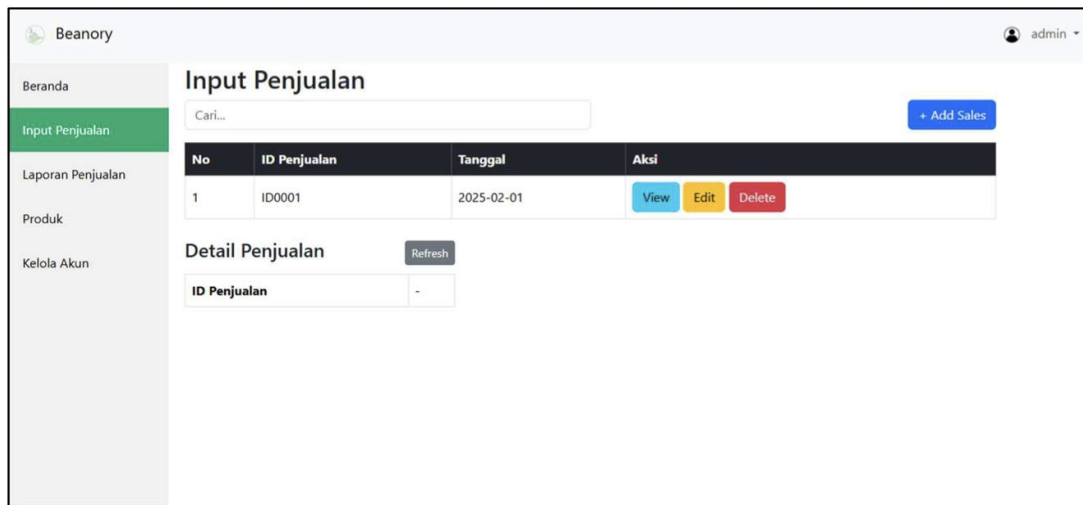
cara mengakses sistem melalui halaman login dengan memasukkan nama akun dan kata sandi yang telah disiapkan, termasuk penjelasan mengenai pentingnya keamanan akun dan cara menjaga kerahasiaan kata sandi. Materi pelatihan juga mencakup pengelolaan data produk secara detail, mulai dari cara menambahkan produk baru dengan mengisi informasi nama produk, harga, dan mengunggah gambar produk, mengubah informasi produk yang sudah ada ketika terjadi perubahan harga atau spesifikasi, hingga menghapus produk yang sudah tidak dijual lagi dengan memperhatikan bahwa produk yang sudah tercatat dalam transaksi penjualan tidak dapat dihapus untuk menjaga integritas data historis.



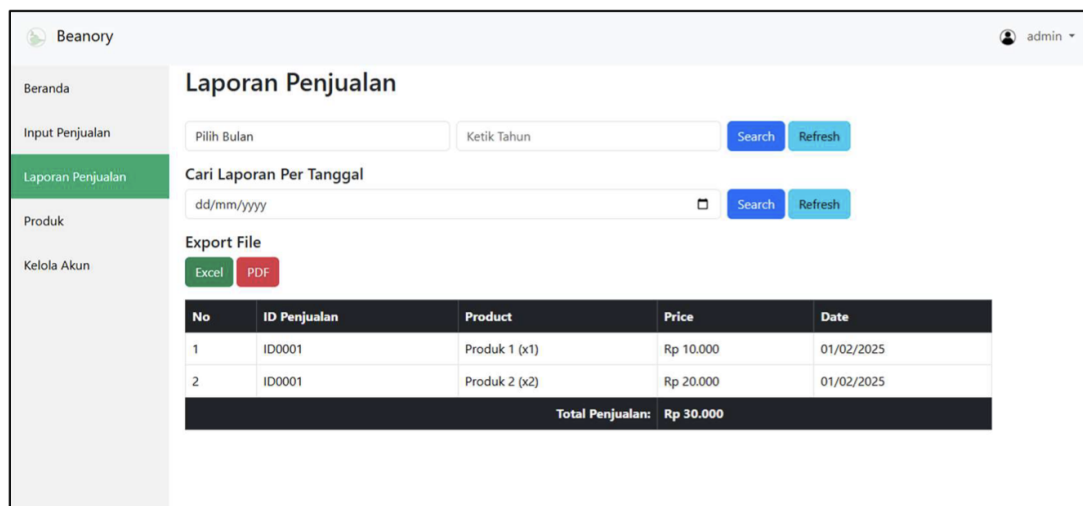
Gambar 1. Tampilan website input produk untuk mitra

Pelatihan selanjutnya difokuskan pada proses pencatatan transaksi penjualan yang merupakan fungsi inti dari sistem. Peserta dilatih untuk melakukan input transaksi penjualan yang dapat mencatat penjualan satu atau lebih produk dalam satu transaksi, termasuk cara menambahkan produk tambahan dalam satu nota penjualan, mengatur kuantitas produk yang terjual, serta memastikan harga yang tercatat sudah sesuai. Tim pengabdian juga memberikan simulasi berbagai skenario transaksi yang mungkin terjadi dalam operasional sehari-hari, seperti transaksi dengan satu produk, transaksi dengan beberapa produk sekaligus, serta cara menangani kesalahan input dan melakukan koreksi data. Peserta juga dilatih untuk melihat detail transaksi penjualan yang telah tersimpan, mengubah data transaksi jika diperlukan, dan menghapus transaksi yang salah input dengan konfirmasi yang tepat. Materi pelatihan juga

mencakup cara menghasilkan laporan penjualan berdasarkan periode tertentu dengan menggunakan filter tanggal, bulan, atau tahun, serta cara mengekspor laporan tersebut ke format Excel maupun PDF untuk keperluan dokumentasi atau analisis lebih lanjut. Peserta diajarkan bagaimana menggunakan data laporan untuk mengevaluasi performa penjualan, mengidentifikasi produk yang paling laku, dan membuat keputusan bisnis yang berbasis data.



Gambar 2. Tampilan website input penjualan untuk mitra



Gambar 3. Tampilan website cetak laporan penjualan untuk mitra

Selain fitur-fitur operasional, pemilik usaha yang memiliki hak akses sebagai admin juga dilatih secara khusus untuk mengelola akun pengguna dalam sistem. Pelatihan ini mencakup cara menambahkan akun baru dengan memasukkan nama akun, kata sandi, dan menentukan

peran pengguna sebagai admin atau staff sesuai dengan tanggung jawab masing-masing dalam bisnis. Pemilik usaha juga diberikan pemahaman mengenai perbedaan hak akses antara admin dan staff, di mana akun admin memiliki akses penuh terhadap seluruh fitur termasuk pengelolaan pengguna, sedangkan akun staff hanya dapat mengakses fitur operasional seperti pengelolaan produk, input penjualan, dan melihat laporan. Tim pengabdian juga menjelaskan prosedur keamanan sistem, termasuk cara menghapus akun yang tidak diperlukan lagi dengan batasan bahwa akun admin terakhir tidak dapat dihapus demi menjaga keamanan dan keberlanjutan akses sistem. Proses pelatihan yang komprehensif ini sejalan dengan temuan (Ermatita et al., 2024) yang menyatakan bahwa pelatihan penggunaan sistem informasi bagi pelaku UMKM sangat penting untuk memastikan pengguna dapat mengoperasikan sistem secara akurat dan efektif.

Selama sesi pelatihan berlangsung, peserta menunjukkan respons yang sangat positif dan antusiasme yang tinggi dalam mempelajari sistem baru ini. Mereka mampu memahami alur penggunaan sistem dengan cukup baik melalui kombinasi penjelasan teori, demonstrasi langsung, dan praktik *hands-on* yang dipandu oleh tim pengabdian. Meski pada awalnya terdapat sedikit kesulitan dalam memahami navigasi antar menu dan alur kerja beberapa fitur yang kompleks, kendala tersebut dapat diatasi dengan baik melalui penjelasan tambahan yang lebih detail, demonstrasi berulang, serta pemberian kesempatan kepada peserta untuk mencoba langsung mengoperasikan sistem dengan didampingi oleh tim pengabdian. Untuk mendukung keberlanjutan penggunaan sistem setelah pelatihan formal selesai, tim pengabdian juga menyediakan panduan pengguna (*user manual*) dalam bentuk dokumen tertulis yang dapat dijadikan referensi kapan saja ketika peserta menghadapi kesulitan atau lupa langkah-langkah tertentu dalam pengoperasian sistem.

Pendampingan pasca-pelatihan dilakukan secara berkala untuk memastikan mitra dapat menggunakan sistem dengan lancar dalam aktivitas operasional sebenarnya. Tim pengabdian melakukan kunjungan follow-up beberapa kali dalam periode dua minggu setelah implementasi untuk mengobservasi penggunaan sistem, mengidentifikasi kendala yang muncul, serta memberikan asistensi teknis secara langsung. Selama periode pendampingan ini, tim juga membuka saluran komunikasi melalui aplikasi pesan instan agar mitra dapat dengan mudah

menghubungi tim jika menghadapi masalah mendesak atau memerlukan klarifikasi terkait penggunaan fitur tertentu. Pendampingan yang intensif ini terbukti sangat membantu mitra dalam proses adaptasi terhadap sistem baru dan meningkatkan kepercayaan diri mereka dalam mengoperasikan teknologi digital.

Tahap pengujian sistem dilakukan menggunakan metode Black Box Testing dengan pendekatan Equivalence Partitioning untuk memastikan seluruh fungsi sistem bekerja sesuai harapan tanpa meninjau struktur kode internal. Metode pengujian black box merupakan pengujian sistem yang berfokus pada spesifikasi fungsional dari sistem untuk menemukan fungsi yang tidak benar, kesalahan antarmuka, kesalahan pada struktur data, kesalahan performansi, dan kesalahan inisialisasi (Uminingsih et al., 2022). Pengujian mencakup beberapa skenario, antara lain pengujian fungsi login dengan memasukkan data yang valid maupun tidak valid, pengujian navigasi antar halaman melalui menu dan tombol yang tersedia, pengujian pengelolaan produk termasuk penambahan, perubahan, dan penghapusan data produk, pengujian input penjualan dengan berbagai kombinasi produk dan kuantitas, pengujian fitur pencarian dan filter data, pengujian pembuatan laporan penjualan berdasarkan periode waktu yang dipilih, serta pengujian ekspor laporan ke format Excel dan PDF. Hasil pengujian menunjukkan bahwa seluruh fitur berfungsi dengan baik dan sesuai dengan rancangan awal, sebagaimana tercatat dalam tabel hasil pengujian yang menunjukkan status "Berhasil" untuk semua skenario yang diujikan (Ni Made Dwi Febriyanti et al., 2021). Temuan ini mendukung penelitian (Kartiko, 2020) yang menyebutkan bahwa pengujian *black box* dengan teknik *equivalence partitioning* efektif dalam mengidentifikasi kesalahan fungsionalitas sistem sebelum diimplementasikan kepada pengguna akhir.

Kegiatan monitoring dan evaluasi dilakukan setelah sistem diimplementasikan untuk memantau penggunaan sistem oleh mitra dalam kondisi operasional sebenarnya. Dari hasil monitoring ditemukan bahwa sistem berjalan dengan stabil dan mampu menangani aktivitas penjualan harian BeanTien tanpa kendala teknis yang berarti. Pemilik usaha menyatakan bahwa sistem sangat membantu dalam mencatat transaksi penjualan secara terstruktur, sehingga mereka dapat mengetahui dengan pasti berapa keuntungan atau kerugian yang diperoleh dalam periode tertentu. Fitur laporan penjualan yang dapat difilter berdasarkan tanggal, bulan,

atau tahun memudahkan pemilik usaha dalam memantau perkembangan penjualan dan mengidentifikasi tren produk yang paling diminati konsumen. Namun, dari hasil evaluasi juga teridentifikasi beberapa kebutuhan pengembangan lebih lanjut, seperti penambahan fitur pencetakan nota untuk pelanggan sebagai bukti transaksi yang lebih formal, serta pengembangan fitur visualisasi data dalam bentuk grafik penjualan yang dapat memudahkan analisis tren penjualan secara visual. Temuan ini konsisten dengan studi yang merekomendasikan pengembangan berkelanjutan sistem informasi UMKM untuk mengakomodasi kebutuhan yang terus berkembang.

Secara keseluruhan, kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini berhasil mencapai tujuan utamanya, yaitu menyediakan solusi teknologi yang dapat mengatasi permasalahan pencatatan penjualan yang dihadapi oleh Bisnis Kuliner BeanTien. Sistem yang dikembangkan tidak hanya meningkatkan efisiensi operasional melalui otomatisasi pencatatan transaksi, tetapi juga memberdayakan mitra dengan kemampuan literasi digital yang lebih baik. Keberhasilan program ini menunjukkan pentingnya pendekatan partisipatif dalam pengabdian kepada masyarakat, di mana mitra tidak hanya menjadi penerima teknologi tetapi juga dilibatkan aktif dalam setiap tahapan mulai dari analisis kebutuhan hingga evaluasi pasca-implementasi. Pendekatan ini terbukti efektif dalam meningkatkan adopsi teknologi oleh pelaku UMKM sebagaimana ditunjukkan oleh penelitian (Reniati et al., 2021) yang menekankan pentingnya pelatihan dan pendampingan berkelanjutan untuk keberhasilan implementasi teknologi informasi pada UMKM.

PENUTUP

Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat dengan tema "Digitalisasi Pemasaran UMKM Kuliner Olahan Kacang BeanTien Tanjungpinang Melalui Sistem Informasi Penjualan Berbasis Website" telah terlaksana dengan baik dan mencapai sasaran yang telah ditetapkan. Seluruh rangkaian kegiatan, mulai dari identifikasi masalah, analisis kebutuhan, perancangan sistem, pengembangan, hingga tahap implementasi dan pelatihan, menunjukkan hasil yang positif dan memberikan dampak nyata bagi mitra. Tahap implementasi dan pelatihan yang dilakukan secara intensif memungkinkan pemilik usaha dan karyawan BeanTien untuk memahami dan

mengoperasikan sistem informasi penjualan secara mandiri. Proses pelatihan yang komprehensif meliputi pengelolaan data produk, pencatatan transaksi penjualan, monitoring stok inventori, hingga pembuatan laporan keuangan yang akurat. Melalui pendampingan yang dilakukan secara berkelanjutan, mitra berhasil mengadopsi sistem digital dengan baik, sehingga proses pencatatan transaksi yang sebelumnya tidak terstruktur kini dapat dilakukan secara sistematis dan terintegrasi. Kegiatan monitoring dan evaluasi pasca-implementasi juga menunjukkan bahwa sistem berjalan dengan stabil dan mampu memenuhi kebutuhan operasional bisnis. Pemilik usaha menyatakan bahwa sistem ini sangat membantu dalam menghitung keuntungan dan kerugian secara lebih presisi, memantau perkembangan penjualan harian, serta mengidentifikasi tren produk yang paling diminati konsumen. Selain itu, kegiatan ini memberikan pengalaman berharga bagi mitra dalam mengadopsi teknologi digital sebagai bagian integral dari strategi pemasaran dan pengelolaan bisnis mereka.

Hasil dari kegiatan pengabdian ini menunjukkan bahwa sistem informasi penjualan berbasis website sangat bermanfaat dalam meningkatkan efisiensi operasional dan memperluas jangkauan pemasaran UMKM Bisnis Kuliner BeanTien. Implementasi sistem yang disertai dengan pelatihan mendalam memastikan bahwa mitra tidak hanya menerima teknologi, tetapi juga memiliki kapasitas untuk memanfaatkannya secara optimal. Pemilik usaha dan karyawan mampu mengoperasikan seluruh fitur sistem dengan baik, mulai dari input data produk, pemrosesan transaksi online, pengelolaan inventori, hingga pembuatan laporan penjualan dan keuangan secara real-time. Proses administrasi dan pencatatan yang sebelumnya memakan waktu dan rentan kesalahan, kini menjadi lebih cepat, teratur, serta terdokumentasi dengan rapi dalam basis data yang terstruktur. Dampak positif lainnya adalah meningkatnya visibilitas produk BeanTien di platform digital, yang memungkinkan konsumen dari berbagai wilayah untuk mengakses informasi produk dan melakukan pemesanan secara online. Kegiatan monitoring dan pendampingan yang dilakukan secara berkala pasca-implementasi juga membuktikan efektivitasnya dalam mengidentifikasi kendala teknis, memberikan solusi cepat, serta melakukan perbaikan sistem berdasarkan feedback pengguna. Hal ini menunjukkan bahwa tahap monitoring dan evaluasi merupakan komponen krusial dalam memastikan keberlanjutan pemanfaatan teknologi oleh mitra. Kolaborasi antara perguruan tinggi dan

pelaku UMKM lokal seperti BeanTien terbukti efektif dalam menghasilkan solusi teknologi yang aplikatif, tepat guna, dan memberikan dampak langsung bagi pengembangan usaha serta peningkatan daya saing di era ekonomi digital.

Sebagai tindak lanjut dari kegiatan ini, disarankan agar Bisnis Kuliner BeanTien terus menggunakan dan mengoptimalkan sistem informasi penjualan berbasis website secara berkelanjutan untuk mendukung ekspansi bisnis dan peningkatan performa pemasaran digital. Tim pengabdian merekomendasikan adanya pelatihan lanjutan secara periodik, terutama apabila terdapat penambahan fitur baru atau pembaruan sistem, serta pemeliharaan sistem secara berkala untuk menjaga kestabilan, keamanan data, dan performa aplikasi. Pihak mitra juga disarankan untuk secara aktif memanfaatkan fitur analitik dan laporan yang tersedia dalam sistem guna mendukung pengambilan keputusan strategis berbasis data. Selain itu, diharapkan kerja sama antara institusi pendidikan dan pelaku UMKM di Tanjungpinang dapat terus berlanjut dalam bentuk program pengabdian, penelitian, dan inovasi digital lainnya yang mendukung transformasi digital UMKM di wilayah Kepulauan Riau. Ke depan, sistem ini juga dapat dikembangkan lebih lanjut dengan penambahan fitur-fitur seperti integrasi dengan sistem pembayaran digital, notifikasi otomatis untuk pelanggan, serta modul analisis perilaku konsumen untuk meningkatkan strategi pemasaran. Dengan demikian, kegiatan pengabdian ini tidak hanya berakhir pada penerapan teknologi semata, tetapi juga menjadi fondasi awal menuju transformasi digital yang berkelanjutan dan berdampak jangka panjang bagi pengembangan sektor UMKM kuliner di Tanjungpinang.

DAFTAR PUSTAKA

- Ermatita, E., Adrezo, M., Matondang, N., & Irmanda, H. N. (2024). Pelatihan Sistem Informasi Untuk Pendataan UMKM di Indramayu. *ABDI MOESTOPO: Jurnal Pengabdian Pada Masyarakat*, 7(1), 24–31. <https://doi.org/10.32509/abdimoestopo.v7i1.3467>
- Hidayah, N., & Asnadi, N. (2024). PENERAPAN METODE AGILE DALAM MANAJEMEN PROYEK: SYSTEMATIC LITERATURE REVIEW. *JURNAL PERANGKAT LUNAK*, 6, 43–53. <https://doi.org/10.32520/jupel.v6i1.2858>
- Irwanda, F., Ferary, S. A., Kamila, S. A., & Soebari, B. F. K. (2022). PERANCANGAN SISTEM INFORMASI PENJUALAN UMKM ANDIN DAN TUDUNG SAJI BERBASIS WEBSITE MENGGUNAKAN METODE WATERFALL. *KARYA: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 2(3), 125–131.

- Kartiko, C. (2020). BLACK BOX TESTING BOUNDARY VALUE ANALYSIS PADA APLIKASI SUBMISSION SYSTEM. *Edik Informatika*, 6(2), 15–22. <https://doi.org/10.22202/ei.2020.v6i2.3995>
- Maslim, M., Adithama, S. P., & Nugroho, A. H. T. (2020). Pembangunan Sistem Informasi Penjualan Pada Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah (Studi Kasus: Pahala Fotokopi dan Digital Printing). *Dinamisia : Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 4(1). <https://doi.org/10.31849/dinamisia.v4i1.3659>
- Meisarah, H., Mulyana, S., Wulandari, W., Anazra, D., & Samsudin, S. (2025). DIGITALISASI UMKM DESA TIMBANG LAWAN MELALUI PEMETAAN USAHA DI GOOGLE MAPS SEBAGAI STRATEGI PENINGKATAN VISIBILITAS DAN AKSESIBILITAS KONSUMEN. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Sabangka*, 4(06), 1265–1277. <https://doi.org/10.62668/sabangka.v4i06.1901>
- Milcha Fakhria, Churun A'in, Siti Rudiyantri, & Adesty Aura Megarani. (2025). Pemberdayaan UMKM melalui Pembinaan Penguatan Branding dan Digitalisasi untuk Mendukung Smart Ecotourism Kelurahan Tugurejo Kota Semarang. *SAFARI: Jurnal Pengabdian Masyarakat Indonesia*, 5(4), 78–88. <https://doi.org/10.56910/safari.v5i4.3226>
- Mulyana, D. I., Nuradi, F., Sofia, A., Saputri, R., & Kolbia, U. (2024). Rancang Bangun Aplikasi Penjualan Berbasis Web pada UMKM HJM Garage Jonggol, Jawa Barat. *AJAD : Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat*, 4(1), 102–108. <https://doi.org/10.59431/ajad.v4i1.281>
- Muqorobin, M., Prakoso, A. S., Saputra, R. A., Mubarrock, W., & Atasofia, A. R. (2024). PERANCANGAN SISTEM INFORMASI UMKM BERBASIS WEBSITE DESA MANJUNG. *BUDIMAS : JURNAL PENGABDIAN MASYARAKAT*, 6(2). <https://jurnal.stie-aas.ac.id/index.php/JAIM/article/view/14746>
- Ni Made Dwi Febriyanti, A. A. Kompiani Oka Sudana, & I. Nyoman Piarsa. (2021). Implementasi Black Box Testing pada Sistem Informasi Manajemen Dosen. *Jurnal Ilmiah Teknologi Dan Komputer*, 2(3), 535–544.
- Pietro, B., & Haviana, S. (2022). Pendampingan Pengembangan Teknologi Informasi pada UMKM Rangkul Semarang. *Indonesian Journal of Community Services*, 4, 66. <https://doi.org/10.30659/ijocs.4.1.66-73>
- Ratna Kusumawardani, Ilham Nur Ramdani, & Fakhri Alifio. (2024). Implementasi Codelgniter Pada Sistem Informasi Penggajian UMKM Konveksi Dengan Metode Agile. *Jurnal Ticom: Technology of Information and Communication*, 12(3), 80–85. <https://doi.org/10.70309/ticom.v12i3.113>
- Reniati, R., Sumiyati, S., & Akbar, M. (2021). Pelatihan pengolahan ikan dan pengemasan produk pertanian untuk pengembangan industri hilir desa Labuh Air Pandan. *ABSYARA: Jurnal Pengabdian Pada Masyarakat*, 2, 41–48. <https://doi.org/10.29408/ab.v2i1.3442>
- Sayuti, A., Irwansyah, M, A., & Davizan, S. (2024). Sosialisasi dan Pelatihan Pembuatan Website Penerapan Sistem Informasi Pendidikan Untuk Pengelolaan Data Alumni SMK Bina Sriwijaya Palembang. *DEDIKASI SAINTEK Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 3, 88–100. <https://doi.org/10.58545/djpm.v3i1.264>
- Sitorus, O. F., Ningsih, R. A., Andini, A., Rahmawati, N. A., & Alfarisi, M. Y. (2025). Mengatasi Tantangan Transformasi Digital Umkm: Tantangan Dan Solusi Melalui Kegiatan

Pendampingan di Jakarta dan Bekasi. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Indonesia*, 4(6), 939–948. <https://doi.org/10.52436/1.jpmi.2768>

Uminingsih, Ichsanudin, M., Yusuf, M., & Suraya, S. (2022). PENGUJIAN FUNGSIONAL PERANGKAT LUNAK SISTEM INFORMASI PERPUSTAKAAN DENGAN METODE BLACK BOX TESTING BAGI PEMULA. *STORAGE: Jurnal Ilmiah Teknik Dan Ilmu Komputer*, 1, 1–8. <https://doi.org/10.55123/storage.v1i2.270>