



## JURNAL ABDI INSANI

Volume 10, Nomor 3, September 2023

<http://abdiinsani.unram.ac.id>. e-ISSN : 2828-3155. p-ISSN : 2828-4321



### PELATIHAN PEMANFAATAN PLATFORM SOCIAL MEDIA MENUJU UMKM DIGITAL

*Training On Utilizing Social Media Platforms Towards Sme Digitalization*

**Cahyani Pratisti, Muhammad Saputra\*, Rico Elhando Badri, Kurnia Fadila, Joko Triloka**

Institut Informatika dan Bisnis Darmajaya

Jl. ZA. Pagar Alam No.93, Gedong Meneng, Kec. Rajabasa, Kota Bandar Lampung, Lampung 35141

Alamat korespondensi: [muhammadsaputra@darmajaya.ac.id](mailto:muhammadsaputra@darmajaya.ac.id)

(Tanggal Submission: 16 Agustus 2023, Tanggal Accepted : 6 September 2023)



#### **Kata Kunci :**

UMKM,  
Digital, Social  
Media,  
Pelatihan,  
Pemanfaatan

#### **Abstrak :**

Darmajaya Society Centre (DSC) adalah salah satu kantin kampus yang berlokasi di Institut informatika dan Bisnis Darmajaya (IIB Darmajaya). Hasil observasi yang dilakukan oleh tim pengabdian adanya sebuah urgensi implementasi iptek dimana proses bisnis yang dijalankan oleh pelaku UMKM terkait dengan Sistem pencatatan, pemesanan, dan pembayaran masih dilakukan secara manual. Permasalahan lain terjadi penurunan yang cukup drastis pada omset penjualan tenant kantin atau UMKM DSC semenjak pandemi Covid 19. Tujuan kegiatan pengabdian masyarakat ini adalah memberikan edukasi kepada pelaku UMKM terkait dengan digitalisasi dalam hal pemasaran dan keuangan sehingga pelaku UMKM mampu menggunakan mengembangkan bisnis ke arah digital sebagai upaya pendorong peningkatan penjualan. Metode pelaksanaan kegiatan yang digunakan dalam kegiatan pengabdian UMKM di DSC melalui metode partisipasi aktif. Metode partisipasi aktif merupakan metode pelatihan dan pendampingan dengan Identifikasi permasalahan yang dihadapi oleh mitra. Hasil dari kegiatan pengabdian yang dilakukan berupa peningkatan pemahaman dan pengetahuan tenant atau pelaku UMKM yang diukur melalui pretest dan posttest pada masing masing kegiatan. Hasil kegiatan pelatihan literasi pemasaran dan keuangan digital didapatkan berdasarkan hasil posttest peserta mencapai rata rata nilai 80% jika dibandingkan dengan jawaban rata rata peserta pada kegiatan pretest yang hanya mencapai 40%. Pada kegiatan pelatihan whatsapp bisnis didapatkan hasil posttest peserta dengan pemahaman mencapai rata 70% jika dibandingkan dengan jawaban rata rata pretest yang hanya mencapai 30%. Pada kegiatan pelatihan penggunaan Qris didapatkan hasil posttest mencapai rata-rata 80% jika dibandingkan dengan jawaban rata rata peserta pada kegiatan pretest yang hanya mencapai 50%. Kesimpulan dari kegiatan ini adalah meningkatnya pemahaman tenant atau pelaku UMKM di kantin DSC IIB Darmajaya terkait



dengan pemasaran dan keuangan digital serta kemampuan pelaku UMKM DSC dalam menggunakan aplikasi whatsapp bisnis dan aplikasi keuangan non tunai atau Qris.

**Key word :**

*SME, Digital, Social Media, Training, Utilizing*

**Abstract :**

Darmajaya Society Center (DSC) is one of the campus canteens located at the Darmajaya Institute of Informatics and Business (IIB Darmajaya). The results of observations made by the service team show an urgency for the implementation of science and technology where the business processes carried out by MSMEs related to recording, ordering and payment systems are still carried out manually. Another problem is that there has been a quite drastic decline in the sales turnover of canteen tenants or DSC MSMEs since the Covid 19 pandemic. The aim of this community service activity is to provide education to MSME players related to digitalization in terms of marketing and finance so that MSME players are able to use developing their business in a digital direction as a effort to increase sales. The activity implementation method used in MSME service activities at DSC is through the active participation method. The active participation method is a method of training and mentoring by identifying problems faced by partners. The results of the service activities carried out are in the form of increased understanding and knowledge of tenants or MSME actors as measured through pretests and posttests for each activity. The results of digital marketing and financial literacy training activities were obtained based on the posttest results of participants reaching an average score of 80% when compared with the average answer of participants in the pretest activity which only reached 40%. In the WhatsApp business training activity, participants obtained posttest results with understanding reaching an average of 70% compared to the average pretest answer which only reached 30%. In the training activity on using Qris, it was found that the posttest results reached an average of 80% when compared to the average answer of participants in the pretest activity which only reached 50%. The conclusion of this activity is the increasing understanding of tenants or MSME actors in the DSC IIB Darmajaya canteen regarding digital marketing and finance as well as the ability of DSC MSME actors to use WhatsApp business applications and non-cash financial applications or Qris

Panduan sitasi / citation guidance (APPA 7th edition) :

Pratisti, C., Saputra, M., Badri, R. E., Fadila, K., Triloka, J. (2023). Pelatihan Pemanfaatan Platform Social Media Menuju Umkm Digital. *Jurnal Abdi Insani*, 10(3), 1853-1861. <https://doi.org/10.29303/abdiinsani.v10i3.1089>

## PENDAHULUAN

Perkembangan era digital yang begitu pesat telah memengaruhi gaya hidup manusia. Hampir segala aspek dari kehidupan manusia terdampak oleh perkembangan teknologi yang semakin modern. Dukungan keberadaan smartphone dan internet semakin membuka akses tidak terbatas bagi manusia untuk berinteraksi dan berkomunikasi lintas batas. Perkembangan inilah yang kemudian mendorong pergeseran kegiatan manusia ke arah digitalisasi (Mufidah & Trihantoto, 2020). Gelombang perkembangan digital di dunia tidak lagi dapat dikendalikan sehingga setiap orang dapat mengakses dan memanfaatkannya (Khasanah & Herina, 2019). Digitalisasi merupakan proses konversi dari analog ke digital. Digitalisasi memerlukan peralatan seperti komputer, scanner, operator media sumber dan



software pendukung. Brennen & Kreiss (2016) mengatakan bahwa digitalisasi adalah proses media dari bentuk tercetak, audio, maupun video menjadi bentuk digital. Kantin sebagai salah satu bisnis yang menjadi fasilitas penunjang baik di kantor, sekolah, maupun kampus juga dituntut untuk melakukan penyesuaian dengan mengikuti tren perkembangan teknologi dan informasi yang berubah sangat cepat. Melihat hal tersebut, digitalisasi kantin menjadi penting untuk mengikuti perilaku dan kebutuhan konsumen.

Darmajaya Society Centre (DSC) adalah salah satu kantin kampus yang berlokasi di Institut informatika dan bisnis Darmajaya (IIB Darmajaya). DSC diresmikan pada tanggal 22 Mei 2008 dengan sarana dan prasarana yang cukup memadai seperti dapur, taman, tempat mencuci tangan, serta smoking area. Beberapa tujuan di dirikan DCS diantaranya sebagai tempat makan, bersantai sekaligus tempat mahasiswa mengaktualisasikan dirinya baik sebagai mahasiswa maupun sebagai pribadi yang dinamis dan peka akan perubahan dan sebagai ajang bersosialisasi dan berkreaitivitas. DSC kini memiliki 2 lokasi yaitu di belakang parkir motor (dibawah Inkubitek) dan disamping kantor pemasaran IIB Darmajaya. Setidaknya terdapat 16 merchant atau pelaku bisnis UMKM di kantin DSC yang menjual berbagai makanan dan minuman dari ringan hingga berat seperti ayam geprek, penyetan, bakso, mie, nasi goreng, nasi bakar, sate padang rice bowl, somay, aneka jus, teh gopek, kopi, es krim dan lain sebagainya. Makanan dan minuman tersebut dijual dari mulai harga Rp. 3.000,- hingga Rp. 20.000,- (Kantin Titis, wawancara pribadi, 12 Januari 2022).

Operasional DSC saat ini mencapai 15 tahun pendirian dengan sistem pencatatan, pemesanan, dan pembayaran semuanya masih dilakukan secara manual oleh masing-masing tenant atau pelaku UMKM. Hal ini tentu tidak sesuai dengan kelaziman perkembangan teknologi di masyarakat. Semenjak adanya pandemi covid-19 yang mengharuskan adanya kebijakan Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) sejak tanggal 31 Maret 2020 (Kemenkopmk.go.id, 2020) dan kebijakan Pemberlakuan Pembatasan Kegiatan Masyarakat (PPKM) yang lebih ketat sejak tanggal 3 Juni 2021 lalu (News.detik.com, 2021) berdampak kepada pelaku usaha. Hal tersebut juga berdampak kepada pelaku tenant dimana terjadi penurunan omset penjualan yang cukup signifikan. Semua pedagang mengeluhkan tidak adanya pemasukan karena mahasiswa, karyawan dan dosen sempat 100% berkegiatan secara daring tetapi tenant harus tetap membayar sewa ke pihak pengelola. Setelah dilakukan pra survey terhadap tenant atau pelaku UMKM di DSC bahwa hanya 2 % tenant yang mengetahui pentingnya pemasaran digital menjadi sebuah permasalahan yang memerlukan solusi untuk keberlanjutan operasional tennat atau pelaku UMKM di DSC itu sendiri.

Digitalisasi kantin kampus bukanlah hal yang baru di Indonesia. Beberapa kampus telah menerapkan kantin digital dengan memanfaatkan website, aplikasi, ataupun RFID. Kantin Digital atau yang sering disebut dengan E-canteen menjadi aplikasi yang dikembangkan di beberapa satuan pendidikan. Menurut penelitian (Nugroho et al., 2019) E-Canteen merupakan aplikasi berbasis informasi elektronik yang dapat diakses secara online dengan tampilan berupa daftar kantin, spesifikasi teknis, jenis, daftar makanan, hingga harga makanan yang dijual. Penelitian (Revaldy et al., 2020) membahas tentang pengembangan E-Canteen yang mana sistem tersebut didefinisikan sebagai sistem pengelolaan kantin berbasis Android yang dimaksudkan untuk mempermudah dalam memesan makanan dan minuman. E-canteen dapat dijadikan salah satu alternatif solusi atas permasalahan yang kerap timbul akibat cara-cara pemesanan konvensional yang mana setiap prosesnya sering menimbulkan antrian panjang. Sistem manajemen kantin digital juga dapat mengurangi beban pelayanan kantin, karena seluruh proses dilakukan secara otomatis (Mhalgi et al., 2019).

Digitalisasi dan solusi implementasi yang berhubungan dengan industri 4.0 pada UMKM banyak didiskusikan oleh para ahli. Implementasi dan penggunaan dari keterbaruan dan teknologi digital pada UMKM merupakan sebuah tantangan yang cukup besar bagi pelaku usaha yang artinya hal tersebut berhubungan dengan keterbatasan sumber dan akses pada solusi inovasi terbaru (Brodny et al., 2022). Digitalisasi membawa perubahan pada pembayaran retail seperti platform pembayaran elektronik yang memiliki kemampuan penghematan dalam biaya transaksi termasuk mempersingkat waktu

transaksi dan biaya dan tersedia untuk semua orang dimana pembayaran elektronik menghilangkan banyak hambatan seperti jarak jauh, kelayakan kredit dan upah yang rendah (Bogavac, 2021). Digitalisasi dalam pemasaran merupakan aktivitas promosi pada salah satu produk baik barang maupun jasa melalui sosial media atau website. Hal tersebut dapat membantu pelaku usaha dalam meningkatkan penjualan dimana konsumen dapat dengan secara aktif melakukan pencarian produk atau jasa dengan lebih efektif dan efisien (Ibrahim et al., 2022).

Diperlukan sebuah pendampingan atas pemasalahan yang dihadapi oleh tenant atau pelaku UMKM di kantin DSC. E Digitalisasi kantin DSC dapat dilakukan dengan banyak cara seperti pembuatan website untuk e-catalog, pembuatan sistem pemesanan dan antrean, hingga pembayaran non tunai. Manfaat dari kegiatan pengabdian ini mendorong pelaku tenant atau UMKM di DSC lebih mandiri dalam pengelolaan usaha berbasis digital. Pendampingan dalam kegiatan ini diharapkan untuk memberikan sebuah manfaat atas permasalahan bagi pelaku tenant atau UMKM yang ada di DSC untuk lebih berkembang dalam menjalankan usaha menuju UMKM Digital.

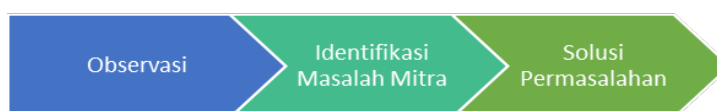
## METODE KEGIATAN

Metode pelaksanaan kegiatan yang digunakan dalam kegiatan pengabdian kepada pelaku tenant atau UMKM di DSC melalui metode partisipasi aktif melalui metode pelatihan dan pendampingan dengan Identifikasi permasalahan yang dihadapi oleh mitra dijabarkan sebagai berikut :

- a. Pemahaman mengenai Pemasaran dan keuangan digital  
Saat ini pemahaman mengenai digitalisasi menjadi hal yang sangat penting bagi pelaku usaha. Pemahaman terkait dengan digitalisasi mendorong pelaku usaha untuk lebih memperluas jaringan pemasaran serta yang menyesuaikan pola berbelanja konsumen yang semakin adaptif terkait dengan penggunaan teknologi informasi (Myra et al., 2023). Berdasarkan hasil observasi yang dilakukan oleh tim pengabdian, di indentifikasikan bahwa Merchant kantin Darmajaya masih memiliki pemahaman yang terbatas mengenai pemasaran dan keuangan digital. Oleh karena itu tim pengabdian merancang aktivitas kegiatan pengabdian dengan terkait dengan sosialisasi mengenai pemasaran digital dan keuangan digital secara umum sehingga diharapkan merchant memiliki wawasan mengenai pemasaran dan keuangan digital.
- b. Perluasan pasar yang masih terbatas  
Whatsapp yang merupakan sosial media terbanyak yang digunakan oleh masyarakat indonesia dengan persentase 84% dari total keseluruhan pengguna sosial media di Indonesia (Jamil et al., 2021). Berdasarkan data pengguna sosial media dalam bentuk whatsapp menjadi sebuah peluang bisnis yang cukup signifikan bagi pelaku usaha dalam proses transfer informasi dan transaksi penjualan kepada konsumen. Berdasarkan observasi yang dilakukan oleh tim pengabdian, para pelaku UMKM di DSC masih mengandalkan kehadiran fisik mahasiswa dan karyawan sebagai satu-satunya sumber penghasilan. Permasalahan muncul ketika saat konsumen ingin melakukan pemesanan harus datang ke lokasi atau kantin DSC ataupun perkuliahan secara hybrid dilakukan dimana mahasiswa tidak hadir dikampus yang secara otomatis mengurangi pendapatan pelaku UMKM di DSC. Atas dasar permasalahan pengabdian merancang sebuah pelatihan mengenai penggunaan WhatsApp Bisnis kepada pelaku UMKM di DSC yang diharapkan dapat mempermudah transaksi pemesanan serta memperluas jaringan pemasaran untuk mendapatkan konsumen yang tidak hanya ada di sekitaran kampus IIB Darmajaya.
- c. Transaksi keuangan yang masih tradisional  
Pandemi Covid membawa perubahan yang cukup signifikan dalam transaksi keuangan dalam bentuk fisik kedalam transaksi keuangan digital yang semakin fleksible digunakan oleh masyarakat untuk bertransaksi keuangan (Prayitno, 2022). Berdasarkan observasi yang dilakukan

oleh tim pengabdian, pelaku UMKM DSC masih menggunakan sistem pembayaran uang tunai dan tidak memiliki alternatif pembayaran secara non tunai sehingga konsumen yang cashless memiliki keterbatasan dalam berbelanja di kantin kampus. Atas dasar tersebut, tim pengabdian merancang kegiatan pelatihan penggunaan QRIS kepada pelaku UMKM di DSC sehingga pelaku UMKM DSC memiliki QRIS serta bagaimana menggunakan QRIS tersebut guna mempermudah transaksi pembayaran.

Berikut Tahapan pelaksanaan pengabdian ini sebagai berikut.



Gambar 1. Tahapan Pelaksanaan Kegiatan Pengabdian

Pelaksanaan kegiatan ini dilakukan dengan 3 tahapan kegiatan diawali dengan observasi kemudian dilanjutkan dengan indentifikasi masalah mitra dan selanjutnya adalah solusi atas permasalahan yang dihadapi oleh mitra kegiatan dengan pelatihan yang dilakukan diantaranya :

- a. Sosialisasi mengenai literasi pemasaran digital dan keuangan digital
- b. Pelatihan penggunaan whatsapp bisnis
- c. Pelatihan penggunaan aplikasi QRIS

Mengukur ketercapaian kegiatan yang dilakukan, maka tim pengabdian melakukan pretest dan postest pada setiap pelaksanaan kegiatan. Kegiatan ini dilaksanakan selama 1 hari penuh yang diikuti oleh 16 tenant atau pelaku umkm di DSC bertempat di DSC lantai 2 IIB Darmajaya. Berikut detail pelaksanaan kegiatan dalam pengabdian ini

- a. Kegiatan : Pelatihan UMKM Digital
- b. Sasaran : Pelaku UMKM / Tenant DSC IIB Darmajaya sebanyak 16 Peseta
- c. Waktu Pelaksanaan : 18 Juli 2023
- d. Lokasi Kegiatan : Kantin DSC IIB Darmajaya Lt.2

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pengabdian ini dilakukan dengan mitra kegiatan pengabdian dalam hal ini 16 tenant atau pelaku UMKM di kantin DSC IIB Darmajaya. Pelatihan yang dilakukan meliputi Pelatihan Literasi Literasi Pemasaran Digital dan Keuangan Digital, Pelatihan Whatsapp Bisnis, serta Pelatihan Penggunaan Qris sebagai metode pembayaran digital. Pelaksanaan kegiatan ini dilakukan dengan 3 tahapan kegiatan diawali dengan observasi kemudian dilanjutkan dengan indentifikasi masalah mitra dan selanjutnya adalah solusi atas permasalahan yang dihadapi oleh mitra kegiatan dengan pelatihan yang dilakukan diantaranya :

- a) Sosialisasi mengenai literasi pemasaran digital dan keuangan digital disampaikan oleh Cahyani Pratisti, S.Pi., MBA , Joko Triloka, S.Kom, MT.,Ph.D
- b) Pelatihan penggunaan whatsapp bisnis disampaikan oleh Muhammad Saputra, S.E., MM dan Kurnia Fadila, SE.,M.Sc
- c) Pelatihan penggunaan aplikasi QRIS disampaikan oleh Rico Elhando Badri, SEI., ME.

Berikut detai waktu dan kegiatan pelatihan UMKM Digital yang dilakukan dalam pengabdian ini:

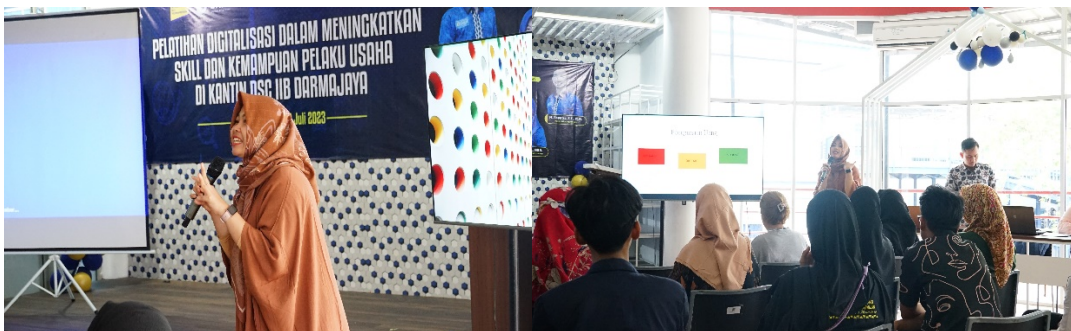
Tabel 1. Waktu Pelaksanan Kegiatan Pengabdian

Hari/Tanggal	Waktu	Kegiatan	Pemateri
Jumat, 18 Juli 2023	08:00 – 09:00 WIB	Persiapan dan Registrasi Peserta	-

09:00 – 11:30 WIB	Pertest, Pemaparan dan Pelatihan Literasi Pemasaran Digital dan Keuangan Digital, Postest	Cahyani Pratisti, S.Pi., MBA, Joko Triloka, S.Kom, MT.,Ph.D
13:00 – 14:30	Pretest, Pemaparan materi Whatsapp Business, Praktik, Postest	Muhammad Saputra, SE.,MM dan Kurnia Fadila, SE.,M.Sc
14:30 – 16:00	Pertest, Pemaparan dan Pelatihan Penggunaan Qris, Praktik, Postest	Rico Elhandu Badri, SEI.,ME

## 1. Pemaparan dan pelatihan literasi pemasaran digital dan keuangan digital

Pelatihan mengenai literasi pemasaran digital dan keuangan digital dilakukan bertujuan untuk pemahaman kepada tennat atau pelaku UMKM di DSC IIB Darmajaya. Saat ini digitalisasi tidak tidak terlepas dari kehidupan sehari hari. Penggunaan digital yang tepat untuk pemasaran dan keuangan sangat bermanfaat bagi kemajuan usaha yang dijalankan oleh pelaku bisnis. Kegiatan pelatihan pemasaran dan keuangan berbasis digital dalam kegiatan pelatihan pada program pengabdian ini dimulai dengan pelaksanaan pretest kepada seluruh peserta kegiatan pengabdian dengan memberikan butir-butir pertanyaan mengenai pemasaran dan keuangan digital. Setelah dilakukan pretest kepada seluruh peserta kegiatan dilanjutkan dengan memerikan materi mengenai pemasaran dan keuangan digital. Materi kegiatan pelatihan pemasaran dan keuangan diberikan oleh tim pengabdian selama 2,5 jam diakhiri dengan kegiatan Postest dengan hasil analisa yang dilakukan mengalami peningkatan hasil atau score test sebelum dan sesudah pelatihan dilakukan. Berikut dokumentasi pelaksanaan kegiatan pengabdian literasi pemasaran dan keuangan :



Gambar 2. Pelaksanaan Kegiatan Pemasaran dan Keuangan Digital

## 2. Pelatihan Penggunaan Whatsapp Bisnis

Pelatihan penggunaan whatsapp bisnis bertujuan untuk mengoptimalkan pemesanan dan penjualan produk bagi pelaku tenant atau UMKM di IIB Darmajaya. Penggunaan Aplikasi WhatsApp Business akan membuat interaksi dengan pelanggan menjadi lebih mudah dengan menyediakan fitur-fitur untuk mengautomasi, menyortir, dan membalas pesan dengan cepat. Kegiatan pelatihan Whatsapp bisnis dalam kegiatan pelatihan pada program pengabdian ini dimulai dengan pelaksanaan pretest kepada seluruh peserta kegiatan pengabdian dengan memberikan butir-butir pertanyaan mengenai Whatsapp Bisnis. Setelah dilakukan pretest kepada seluruh peserta kegiatan dilanjutkan dengan memerikan materi mengenai whatsapp bisnis. Materi kegiatan pelatihan pemasaran dan keuangan diberikan oleh tim pengabdian selama 1 jam dan sisanya 1,5 jam dilakukan demonstrasi pembuatan whatsapp bisnis bagi masing masing tenant atau pelaku UMKM. Kegiatan Whatsapp Bisnis diakhiri dengan kegiatan Postest dengan hasil analisa yang dilakukan mengalami peningkatan hasil atau score test sebelum dan sesudah pelatihan dilakukan. Berikut dokumentasi kegiatan pelatihan Whatsapp bisnis dalam kegiatan ini :



Gambar 3. Pelaksanaan Kegiatan Pelatihan Whatsapp Bisnis

### 3. Pelatihan Pengguna Aplikasi Qris

Pelatihan penggunaan aplikasi Qris dilakukan bertujuan untuk mempermudah tenant atau pelaku UMKM dalam bertaransaksi non tunai yang saat ini marak digunakan konsumen dalam melakukan pembelian. Salah satu manfaat QRIS adalah kemampuannya untuk mempercepat proses transaksi. QRIS memungkinkan pelanggan untuk tidak perlu membawa banyak uang tunai, sementara penjual tidak perlu mencari uang kembalian saat bertransaksi. Kegiatan pelatihan penggunaan Qris dalam kegiatan pelatihan pada program pengabdian ini dimulai dengan pelaksanaan pretest kepada seluruh peserta kegiatan pengabdian dengan memberikan butir-butir pertanyaan mengenai Qris. Setelah dilakukan pretest kepada seluruh peserta kegiatan dilanjutkan dengan memerikan materi mengenai Qris. Materi kegiatan pelatihan pemasaran dan keuangan diberikan oleh tim pengabdian selama 1 jam dan sisanya 1,5 jam dilakukan demonstrasi penggunaan Qris bagi masing masing tenant atau pelaku UMKM. Kegiatan pelatihan penggunaan Qris diakhiri dengan kegiatan Postest dengan hasil analisa yang dilakukan mengalami peningkatan hasil atau score test sebelum dan sesudah pelatihan dilakukan. Berikut dokumentasi kegiatan pelatihan Whatsapp bisnis dalam kegiatan ini :



Gambar 4. Pelaksanaan Kegiatan Pelatihan Penggunaan Qris

Kegiatan pelatihan yang dilakukan menghasilkan peningkatan pemahaman dan pengetahuan tenant atau pelaku UMKM, hal tersebut dapat dilihat dari setiap pretest dan postest pada masing masing kegiatan. Pada kegiatan pelatihan literasi pemasaran dan keuangan digital didapattkann hasil postest peserta dengan hasil capaian pemahaman mencapai rata 80% jika dibandingkan dengan jawaban rata rata peserta pada kegiatan pretest yang hanya mencapai 40%. Pada kegiatan pelatihan whatsapp bisnis didapattkann hasil postest peserta dengan hasil capaian pemahaman mencapai rata 70% jika dibandingkan dengan jawaban rata rata peserta pada kegiatan pretest yang hanya mencapai 30%. Pada kegiatan pelatihan penggunaan Qris didapattkann hasil postest peserta dengan hasil capaian pemahaman mencapai rata 80% jika dibandingkan dengan jawaban rata rata peserta pada

kegiatan pretest yang hanya mencapai 50%. Peningkatan hasil pretest dan posttest yang dilakukan menjadi tolak ukur secara kuantitatif bahwa kegiatan pengabdian ini berhasil dilakukan.

Hasil capaian lain yang dilakukan dalam kegiatan pengabdian ini, beberapa pelaku UMKM DSC telah memiliki akun whatsapp bisnis. Selain itu, Beberapa pelaku UMKM DSC mencoba melakukan transaksi menggunakan Qris yang sebelumnya belum pernah digunakan. Adapun kendala yang dihadapi pada saat kegiatan pengabdian ini dilakukan diantaranya terkait dengan kecepatan pemahaman dari para tenant atau pelaku UMKM yang berada di kantin DSC IIB Darmajaya sehingga diperlukan pengulangan materi pada setiap sesinya. Hal tersebut dimaklumkan karena penggunaan aplikasi digital dalam bisnis merupakan hal yang baru digunakan oleh para pelaku UMKM. Kendala yang dihadapi dalam proses berjalannya kegiatan pengabdian tidak menjadi halangan yang cukup berarti pada saat kegiatan pengabdian dilakukan. Antusiasme peserta kegiatan sangat tinggi pada saat mengikuti kegiatan ini. Tanya jawab dan diskusi berlangsung saat proses pengabdian dilakukan terkait dengan penggunaan aplikasi digital dalam menjalankan sebuah bisnis. Kehadiran peserta mencapai 100 persen sesuai dengan target yang telah ditetapkan oleh tim pengabdian. Kegiatan pasca pelatihan berupa tanya jawab masih dilakukan oleh tim pengabdian dengan cara monitoring berkelanjutan kegiatan secara offline sehingga kendala yang dihadapi oleh pelaku UMKM DSC dapat tertangani dengan baik. Harapan dengan pelatihan digitalisasi yang telah diberikan mampu mendorong pelaku UMKM kearah digital.

## KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan dari kegiatan pengabdian yang dilakukan terkait dengan digitalisasi UMKM dengan memanfaatkan platform social media yang dilakukan kepada tenant atau pelaku UMKM di Kantin DSC IIB Darmajaya diantaranya :

1. Meningkatnya pemahaman tenant atau pelaku UMKM di kantin DSC IIB Darmajaya terkait dengan pemasaran dan keuangan digital.
2. Meningkatnya pemahaman dan penggunaan serta kepemilikan aplikasi Whatsapp bisnis sebagai media transaksi pemasaran dan penjualan bagi tenant atau pelaku UMKM di IIB Darmajaya
3. Meningkatnya pemahaman dan penggunaan aplikasi Qris sebagai media transaksi pembayaran non tunai bagi tenant atau pelaku UMKM di IIB Darmajaya

Saran dalam pelaksanaan kegiatan pengabdian ini adalah maintenance keberlanjutan berupa pendampingan sehingga tenant atau pelaku UMKM di kantin DSC IIB Darmajaya memiliki penguasaan di bidang digital guna menunjang pengembangan usaha yang dilakukan.

## UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terima kasih diberikan Kepada IIB Darmajaya melalui Hibah Kegiatan Pengabdian Masyarakat (PKM) Institusi atas dukungan baik moril maupun materil.

## DAFTAR PUSTAKA

- Andriana, M., Sumarlin, T., Rakasiswi, S., Fitriani, N., Setiawan, D., Fitrianto, Y., & Nurmana, A. H. B. (2023). Implementasi Digitalisasi UMKM di Kabupaten Boyolali Melalui Pelatihan Pemasaran Online. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat Nusantara*, 4(2), 994–999.
- Bogavac, M., & Cekerevac, Z. (2021). Digitalization of SMEs In Developing & Developed Countries. *Business Innovations Economics Journal*, 5, 150-156.
- Brennen, J.S., & Kreiss, D. (2016). Digitalization. *Mikroskopie*, 37(1), 109-118.
- Brodny, J., & Tutak, M. (2022). Digitalization of small and medium-sized enterprises and economic growth: evidence for the EU-27 countries. *Journal of Open Innovation: Technology, Market, and Complexity*, 8(2), 67.





- Daud, I., Nurjannahe, D., Mohyi, A., Ambarwati, T., Cahyono, Y., Haryoko, A. E., ... & Jihadi, M. (2022). The effect of digital marketing, digital finance and digital payment on finance performance of Indonesian smes. *International Journal of Data and Network Science*, 6, 37-44.
- Farhan, A., & Shifa, A. W. (2023). Penggunaan Metode Pembayaran Qris Pada Setiap Umkm di Era Digital. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat Nusantara (JPKMN)*, 4 (20), 1198-1206. DOI:
- Jamil, A., Zamzani, M. I., Leksono, V. A., & Karim, A. A. (2021, November). Sosialisasi Penggunaan Wa Business Kepada Pelaku Umkm Di Balikpapan. In *Seminar Nasional Pengabdian Kepada Masyarakat (SEPAKAT)* (Vol. 2).
- Khasanah, U., & Herina. (2019). Membangun Karakter Siswa Melalui Literasi Digital Dalam Menghadapi Pendidikan Abad 21 (Revolusi Industri 4.0). *Prosiding Seminar Nasional Program Pascasarjana Universitas PGRI Palembang*, 21, 999–1015.
- Mhalgi, S., Marne, P., Kulkarni, M., Kapure, S., & Shekapure, S. (2019). Cloud based Android App for college Canteen Management System. *International Journal of Research and Analytical Reviews (IJRAR)*, 6 (1), 969–972.
- Mufidah, E.A., & Trihantoyo, S. (2020). Efektivitas Layanan Khusus Kantin Digital (E- Canteen) Dalam Meningkatkan Digital Quotient Siswa. *Jurnal Inspirasi Manajemen Pendidikan*, 8 (4), 517-530.
- Nugroho, A. C., Putra, G. R., & Fitriati, D. (2019). Implementasi e-Kantin di Fakultas Teknik Universitas Pancasila. *SEMNATI*, Juli 2019, 301–306.
- Prayitno, M. A., & Fadly, W. (2022). Pelatihan Pemanfaatan dan Pendampingan Pembuatan QRIS (QR Code Indonesian Standard) Sebagai Media Digitalisasi ZIS di Desa Glinggang Kabupaten Ponorogo. *Bubungan Tinggi: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 4(2), 543.
- Revaldy, V., Putra, W. H. N., & Hanggara, B. T. (2020). Pengembangan Aplikasi ECanteen Dengan Pembayaran Non-Tunai Berbasis Android Untuk Siswa (Studi Kasus : SMA Negeri 5 Malang). *Jurnal Pengembangan Teknologi Informasi Dan Ilmu Komputer*, 4(6), 1924–1932.
- Yuliati, T., & Handayani, T. (2021). Pendampingan Penggunaan Aplikasi Digital Qris Sebagai Alat Pembayaran Pada UMKM. *Community Development Journal*, 2 (3), 811-816. DOI:
- Zayyadi, M., & Syahroni, A. W. (2020). E-Santri Sebagai Aplikasi Pembelanjaan dan Pembayaran Mandiri Oleh Santri di Pondok Pesantren Azzubair. *Jurnal Solma*, 09(2), 300–307.