



JURNAL ABDI INSANI

Volume 12, Nomor 3, Maret 2025

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



PENINGKATAN KINERJA MITRA USAHA S3SHOP MELALUI DIGITALISASI SISTEM PERSEDIAAN BARANG DAN OPTIMALISASI PEMASARAN E-COMMERCE PRODUK BRAND LOKAL

Improving The Performance of S3Shop Business Partners Through Digitalizing The Goods Inventory System and Optimizing E-Commerce Marketing of Local Brand Products

Agung Supriyadi* , Rifqi Fahrudin, Suhadi Parman, Safani Anugrah, Faris Hasyim, Ade Oktaviano Arrahman

Universitas Catur Insan Cendekia

Jl. Kesambi No.202, Drajat, Kec. Kesambi, Kota Cirebon, Jawa Barat 45133

*Alamat Korespondensi : agung.supriyadi@cic.ac.id

(Tanggal Submission: 28 Desember 2024, Tanggal Accepted : 18 Maret 2025)



Kata Kunci :

*UMKM,
Digitalisasi
Persediaan
Barang, Digital
Marketing*

Abstrak :

UMKM menjadi salah satu pilar penting dalam perekonomian Indonesia, salah satunya adalah S3Shop yang berada di Sumedang. S3Shop memproduksi sandal dan sepatu dengan berbagai inovasi dan memberdayakan masyarakat setempat, namun masih menghadapi kendala dalam pengelolaan persediaan barang, pencatatan manual, serta pemasaran produk. Proses tradisional ini kerap menyebabkan ketidakakuratan data, tumpang tindih produksi, hingga kehilangan bahan baku, sementara pemasaran digital melalui Shopee Ads dan TikTok Ads belum dimanfaatkan secara optimal. Kegiatan ini bertujuan untuk meningkatkan efisiensi pengelolaan persediaan barang dan memaksimalkan jangkauan pemasaran produk dengan memanfaatkan teknologi digital. Metode kegiatan pengabdian ini meliputi empat tahap utama, yaitu perencanaan dan persiapan, pelaksanaan, evaluasi dan keberlanjutan program. Pada tahap pelaksanaan dimulai dari kegiatan awal program, analisis alur persediaan, pengumpulan data, uji coba sistem, pelatihan, penerapan teknologi hingga pendampingan program. Hasil kegiatan pengabdian ini adalah S3Shop berhasil meningkatkan efisiensi pencatatan stok barang, mengurangi kesalahan manajemen persediaan, serta memperluas jangkauan pasar melalui kampanye promosi di platform e-commerce seperti Shopee ads dan TikTok Shop. Keberhasilan pelatihan dan pendampingan tercapai 100%, yang terlihat dari kemampuan mitra dalam memanfaatkan aplikasi SIPS dan strategi digital marketing secara mandiri. Delivery penerapan produk teknologi dan inovasi ke UMKM S3Shop terlihat dari beberapa hal. Pertama, pengabdian masyarakat di



UMKM S3Shop menghasilkan produk teknologi dan inovasi. Kedua, penerapan teknologi dan inovasi kepada masyarakat pada UMKM S3Shop dilakukan dengan pendekatan partisipatif. Ketiga, penerapan teknologi dan inovasi pada UMKM S3Shop membawa dampak yang bermanfaat serta peningkatan produktivitas usaha mitra S3Shop.

Key word :

*MSMEs,
Digitalization of
Goods
Inventory,
Digital
Marketing*

Abstract :

MSMEs are an important pillar in the Indonesian economy, one of which is S3Shop in Sumedang. S3Shop produces sandals and shoes with various innovations and empowers local communities, but still faces obstacles in managing inventory, manual recording, and product marketing. This traditional process often causes inaccurate data, overlapping production, and even loss of raw materials, while digital marketing through Shopee Ads and TikTok Ads has not been utilized optimally. This activity aims to increase the efficiency of inventory management and maximize product marketing reach by utilizing digital technology. This service activity method includes four main stages, namely planning and preparation, implementation, evaluation and program sustainability. The implementation stage starts from initial program activities, inventory flow analysis, data collection, system testing, training, technology application to program assistance. The result of this service activity is that S3Shop has succeeded in increasing the efficiency of recording stock, reducing inventory management errors, and expanding market reach through promotional campaigns on e-commerce platforms such as Shopee ads and TikTok Shop. The success of training and mentoring was achieved 100%, which can be seen from the partners' ability to utilize SIPS applications and digital marketing strategies independently. Delivery of the application of technology and innovation products to S3Shop MSMEs can be seen from several things. First, community service at S3Shop MSMEs produces technology and innovation products. Second, the application of technology and innovation to the community at S3Shop MSMEs is carried out using a participatory approach. Third, the application of technology and innovation to S3Shop MSMEs has a beneficial impact and increases the productivity of S3Shop partner businesses.

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

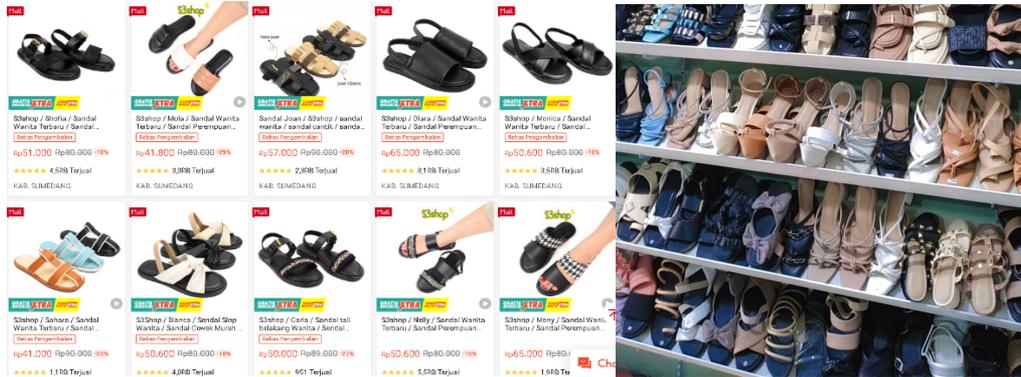
Supriyadi, A., Fahrudin, R., Parman, S., Anugrah, S., Hasyim, F., & Arrahman, A. O. (2025). Peningkatan Kinerja Mitra Usaha S3Shop Melalui Digitalisasi Sistem Persediaan Barang dan Optimalisasi Pemasaran E-Commerce Produk Brand Lokal. *Jurnal Abdi Insani*, 12(3), 1074-1084. <https://doi.org/10.29303/abdiinsani.v12i3.2375>

PENDAHULUAN

UMKM merupakan salah satu pendorong pergerakan ekonomi di Indonesia. Salah satu UMKM yang mengalami perkembangan adalah S3Shop yang berada di Dusun Cihonje Desa Karanglayu Kecamatan Conggeang Kabupaten Sumedang. S3Shop merupakan UMKM yang bergerak di bidang manufaktur yakni memproduksi produk sepatu dan sandal. S3Shop merupakan singkatan dari Sinar Sagara Sejahtera atau yang lebih dikenal dengan Produksi Sumedang Sepatu Sandal berdiri pada tahun 2021. Produk sandal dan sepatu yang di produksi dengan berbagai macam model mulai dari sandal wanita dewasa, sepatu sandal, sandal wanita untuk anak-anak dan lain-lain. Model produk yang ada

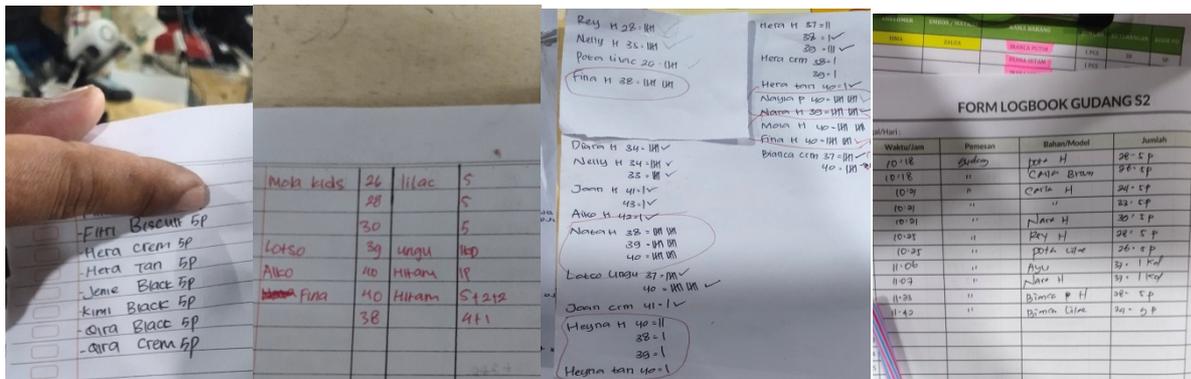


pada S3Shop sebanyak 33 model dengan berbagai macam ukuran dan warna yang berbeda dan jika di jumlahkan varian produk sandal dan sepatu sebanyak 332 pasang.



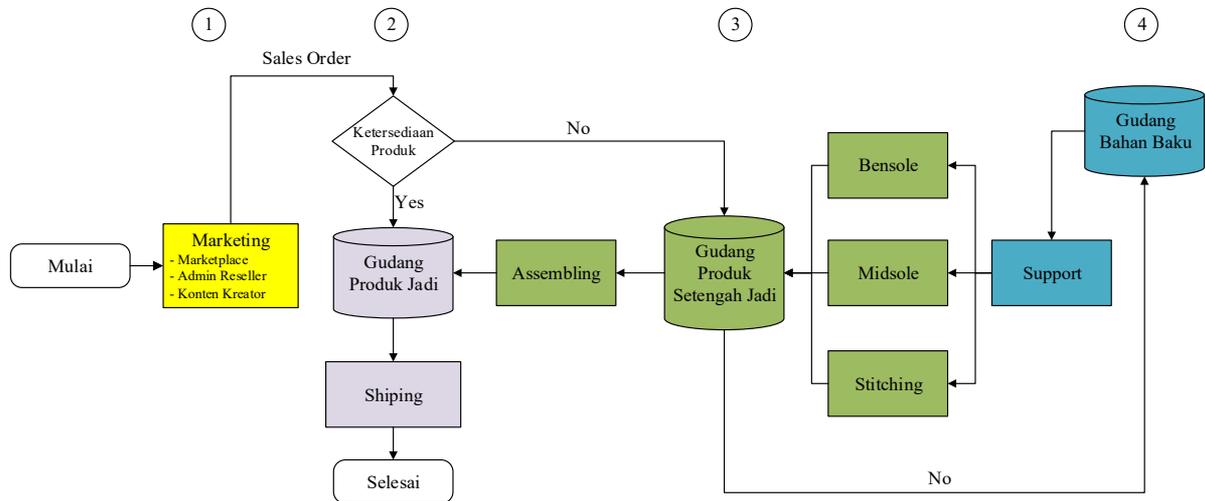
Gambar 1. Contoh Produk S3Shop

Potensi yang dimiliki Mitra Usaha S3Shop ini terletak pada inovasi dan kreatifitas produk sandal sepatu serta pemberdayaan masyarakat Desa Karanglayu. Inovasi produk dipadukan dengan kreatifitas sumber daya yang ada ditandai dengan menciptakan model-model produk yang terbaru serta mengikuti tren fasion saat ini. Selain itu pemberdayaan masyarakat Desa Karanglayu dapat dimanfaatkan dengan optimal, terlihat pada komposisi karyawan Mitra Usaha S3Shop dari seluruh karyawan yang ada, 96% diantaranya merupakan masyarakat desa. Wilayah Sumedang merupakan potensi bagi pengrajin sandal sepatu, hal ini dikarenakan ketersediaan bahan utama untuk produksi relatif mudah dijumpai. Selain itu wilayah Sumedang juga merupakan tempat yang strategis untuk produksi sandal sepatu. Berdasarkan hasil survey bersama tim pada tanggal 23 Februari 2024, Mitra Usaha S3Shop masih menggunakan cara-cara tradisional baik dalam proses pengelolaan produksi, pencatatan persediaan barang, serta pembuatan laporan keuangannya. Terlihat form Mitra Usaha S3Shop pada gambar berikut :



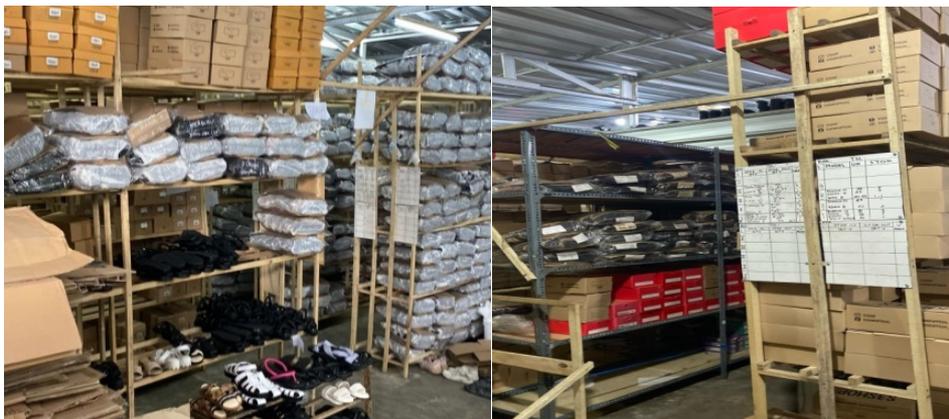
Gambar 2. Contoh Form Manual S3Shop

Alur kegiatan mitra dimulai dari proses pemasaran yang dilakukan oleh tim Marketing, termasuk Marketplace, Admin Reseller, dan Konten Kreator, untuk menerima pesanan penjualan (Sales Order). Jika produk sudah tersedia di Gudang Produk Jadi, maka langsung dikirim melalui proses Shipping hingga selesai. Namun, jika produk tidak tersedia, maka proses berlanjut ke Gudang Produk Setengah Jadi untuk dilakukan perakitan (Assembling). Jika produk belum sepenuhnya tersedia, produksi dilanjutkan dengan pembuatan komponen seperti Bensole, Midsole, dan Stitching. Jika bahan baku tidak mencukupi, maka dukungan dari Gudang Bahan Baku diperlukan untuk memenuhi kebutuhan produksi sebelum kembali ke tahap perakitan hingga produk siap untuk dikirim.



Gambar 3. Alur kegiatan mitra

Beberapa permasalahan mendasar yang ada di mitra adalah tentang pengelolaan persediaan barang serta pemetaan jangkauan dan pemasaran produk (1–5). Informasi antrian produk yang sedang dikerjakan sering terjadi tumpang tindih oleh beberapa divisi produksi. Produk yang seharusnya sudah diproses untuk pembuatan produk setengah jadi namun belum tahu sampai proses mana dikarenakan lupa input data. Sering kali juga produk yang seharusnya sudah dibuat oleh divisi produksi upper/stitching, karena miss informasi, produk tersebut bahkan diproduksi kembali, yang kemudian mengakibatkan double produksi. Sering terjadi pula kehilangan bahan baku yang telah dibeli, padahal setelah dikaji ulang ternyata bahan baku tersebut ada di gudang produk jadi. Hal ini dikarenakan pencatatan persediaan barang di mitra masih menggunakan spreadsheet untuk produk jadi dan menggunakan formulir manual persediaan produk setengah jadi dan bahan baku. Sehingga ketidakakuratan data persediaan barang ini menjadi kendala utama permasalahan mitra yang harus diselesaikan (6).



Gambar 4. Pencatatan Persediaan Barang masih manual

Permasalahan kedua mitra adalah terletak pada jangkauan promosi dan pemasaran yang tersedia di marketplace. Meskipun S3Shop telah menyediakan live shopee dan live tiktok untuk pemasaran produk ini, namun pada kenyataannya S3Shop tidak mengetahui daerah mana saja yang menjadi konsumen terbanyak produk sandal dan sepatu di S3Shop. Saat ini sistem shopee ads maupun tiktok ads masih menggunakan cara manual perkiraan targeting yakni menyebarkan iklan secara merata di setiap daerah. Ketidaktahuan jangkauan segmentasi konsumen inilah yang menjadi kendala

dalam pemasaran produk brand lokal S3Shop (7). Tools digital marketing yang ada pada shopee ads dan tiktok ads belum dimanfaatkan dengan baik. Sehingga, dengan adanya kegiatan pengabdian ini mitra menjadi paham tentang analisis pemanfaatan tools digital marketing shopee ads dan tiktok ads (8–12).

METODE KEGIATAN

Metode pelaksanaan kegiatan pengabdian dilakukan dengan beberapa tahap mulai dari perencanaan dan persiapan, pelaksanaan sampai dengan evaluasi dan keberlanjutan program (13-15). Tahap Pertama dan Kedua adalah Perencanaan dan Persiapan Program.

Perencanaan awal dimulai dari melihat situasi kondisi permasalahan mitra S3Shop (13). Dari hasil survey yang telah dilaksanakan oleh tim, kebutuhan mitra S3Shop saat ini adalah sistem informasi yang dapat mengelola persediaan barang serta analisis pemetaan mengenai segmentasi konsumen pada mitra.

Tim pertama berfokus pada solusi permasalahan bidang manajemen, yakni meliputi sosialisasi program, menganalisis job desk masing-masing karyawan, menganalisis alur dari hulu ke hilir mulai dari pemesanan produk sampai dengan pengiriman produk, pengumpulan data persediaan barang, membuat gambar rancangan pada sistem informasi, uji coba sistem, implementasi sistem, pelatihan dan pendampingan serta evaluasi program. Tim kedua berfokus pada solusi permasalahan bidang pemasaran, yakni meliputi sosialisasi program, pengumpulan dan analisis data penjualan pada Shopee Ads dan TikTok Ads, membuat hasil analisis segmentasi konsumen, menganalisis alur pesanan khusus konsumen reseller, membuat rancangan gambar alur pesanan khusus pada sistem informasi, uji coba sistem, pelatihan dan pendampingan serta evaluasi program. Persiapan program dilakukan bersamaan dengan perencanaan, yakni melakukan persiapan alat dan bahan pengabdian serta hal-hal lainnya yang berkaitan dengan program.

Tahap Ketiga adalah Pelaksanaan Program. Pada tahap ini pelaksanaan perencanaan program mulai dilaksanakan (14). Kegiatan pelaksanaan program terdiri dari sosialisasi awal program, analisis alur persediaan dan pesanan khusus, pengumpulan data, uji coba sistem, pelatihan, penerapan teknologi dan pendampingan program.

1. Sosialisasi Awal Program

Pada tahap ini tim pelaksana pengabdian melaksanakan kegiatan sosialisasi awal kepada mitra S3Shop. Sosialisasi mengenai solusi permasalahan mitra mulai dari po/pemesanan produk hingga pengiriman barang, baik bidang manajemen maupun bidang pemasaran.

2. Analisis Alur Persediaan dan Pesanan Khusus

Pada tahap ini tim menganalisis lebih rinci terkait alur persediaan dan pesanan khusus. Hasil survey awal dari tim produksi S3Shop dan pemilik berkenaan dengan persediaan barang dan pesanan khusus menghasilkan tools-tools yang akan digunakan pada sistem informasi persediaan S3Shop. Berikut ini adalah rencana tools yang akan digunakan pada mitra:

- a. Tools pertama "Data Produk". Menu data produk terdiri dari sub menu 1.) Bahan Baku dan Penolong; 2.) Produk Storage 1; 3.) Produk Storage 2 dan 4.) Produk Jadi.
- b. Tools kedua "Pesanan Khusus". Saat mencatat persediaan produk setengah jadi storage 2, tim produksi dapat menambahkan status pemesanan pada masing-masing produk. Apakah jenis pemesanan produk tersebut dari marketplace atau reseller.
- c. Tools ketiga "Produksi". Masing-masing produk pesanan yang akan diproduksi memiliki koordinator untuk menginput dan memproses data persediaan yang terdiri dari 4 kepala gudang (bahan baku, produk setengah jadi S1, produk setengah jadi S2 dan produk jadi).
- d. Tools keempat "Laporan Persediaan". Menu laporan persediaan berfungsi menyediakan laporan persediaan produk seperti Produk Bahan Baku dan Penolong, Produk Storage 1,

Produk Storage 2, Produk Jadi, Produk Pesanan Khusus, dan Data Produksi.

3. Pengumpulan Data

Setelah menganalisis alur persediaan dan pesanan khusus mitra, langkah selanjutnya adalah mengumpulkan data-data. Data yang dibutuhkan untuk solusi permasalahan manajemen berupa dokumen formulir input dan output disetiap divisi dari hulu ke hilir (pemesanan produk hingga pengiriman produk), sedangkan data yang dibutuhkan untuk solusi permasalahan pemasaran berupa riwayat pemesanan dan penjualan produk sandal sepatu mitra. Pada gambar 11 terlihat hasil survey yang telah dilakukan oleh tim dengan memperoleh beberapa formulir persediaan barang yang terdapat pada S3Shop.

PO S2						REKAPAN PO RESELLER													
TANGGAL	DIVISI	NAMA BARANG	JENIS	SIZE	QTY	SATUAN	TANGGAL	ADMIN	PILANGAN	EMILEG/MATRIS	NAMA BARANG	UKURAN	JUMLAH	KETERANGAN	KODESOL	POSIBILABANG			
																12	KEPENDULAN	SIKAPSL	
11-Mei	STITCHING (UPPER)	JOAN CREAM	COAK 1	38	10	PSG													
	STITCHING (UPPER)	AKO BLACK	COAK2	40	5	PSG	05 Mei 2024	ANGGEM	NISSA	KAYRA	LOTO ENGLD	37	1 PKL		SP				
	STITCHING (UPPER)	MOLA MOCCA	COAK2	39	5	PSG					LOTO ENGLD	38	1 PKL		SP				
	STITCHING (UPPER)	NARA BLACK	BIG SIZE	43	5	PSG					KASUTHEFT BETAN	38	1 PKL		SP				
	STITCHING (UPPER)	SHOFIA TIKAR BLACK	COAK 1	37	10	PSG					KASUTHEFT CREAM	37	1 PKL		SP				
	MIDSOLE	BULAT CREAM	BULAT	38	10	PSG													
	MIDSOLE	BULAT BLACK	BULAT	40	5	PSG	05 Mei 2024	ANGGEM	MELISSA	NISSA	AKO BETAN	37-40	5 PKL		DOBLE 38	SP			
	MIDSOLE	BLAT BLACK	BULAT	39	5	PSG					ATO BETAN	37-40	5 PKL		DOBLE 38	SP			
	MIDSOLE	KOTAK BLACK	KOTAK	43	5	PSG					BELEH BETAN	37-40	5 PKL		DOBLE 38	SP			
	MIDSOLE	BULAT BLACK	BULAT	37	10	PSG					BURUN (JAWA BETAN)	37-40	5 PKL		DOBLE 38	SP			
	BENSOLE	BULAT CREAM	BULAT	38	10	PSG					CARLA BANSOM	37-40	5 PKL		DOBLE 38	SP			
	BENSOLE	BULAT BLACK	BULAT	40	5	PSG					CAROLINE BETAN	37-40	5 PKL		DOBLE 39	SP			
	BENSOLE	BULAT BLACK	BULAT	39	5	PSG					DARA BETAN	37-40	5 PKL		DOBLE 39	SP			
	BENSOLE	KOTAK BLACK	KOTAK	43	5	PSG					DANI BETAN	37-40	5 PKL		DOBLE 38	SP			
	BENSOLE	BULAT BLACK	BULAT	37	10	PSG					DARA BETAN	37-40	5 PKL		DOBLE 38	SP			

Gambar 5. Formulir-formulir Persediaan Barang S3Shop

4. Uji Coba Sistem

Tahap ini merupakan tahap dimana rangkaian pelaksanaan dari solusi permasalahan manajemen persediaan di S3Shop. Tim pengabdian yang telah membuat Sistem Informasi Persediaan S3Shop (SIPS) harus menguji coba terlebih dahulu sistem yang akan dijalankan di Mitra. Tahap uji coba dilakukan di Universitas Catur Insan Cendekia dengan melibatkan berbagai pakar yang ahli dari internal maupun eksternal. Hal ini dilakukan agar sistem informasi yang akan di implementasikan pada mitra sudah layak, efektif, efisien dan mencapai tujuan pengabdian.

5. Pelatihan

Pelatihan Sistem Informasi Persediaan dilakukan oleh tim pertama berupa penyampaian modul sistem yang telah dibuat berdasarkan alur penerimaan pesanan sampai dengan pengiriman barang. Pelatihan Digital Pemasaran (Segmentasi Konsumen pada Shopee Ads & TikTok Ads). Pelatihan digital pemasaran dilakukan oleh tim kedua berupa materi analisis di marketplace, materi peningkatan jangkauan promosi berdasarkan segmentasi konsumen, materi tentang optimisasi kampanye promosi produk serta materi tentang pengelolaan anggaran iklan.

6. Penerapan Teknologi

Penerapan Sistem Informasi Persediaan. Setelah pelaksanaan uji coba pada sistem dan pelaksanaan pelatihan Sistem Informasi Persediaan S3Shop (SIPS), maka selanjutnya adalah menerapkan sistem informasi pada mitra. Penerapan Analisis Segmentasi Konsumen pada Shopee Ads dan TikTok Ads. Setelah pelaksanaan pelatihan beberapa materi digital marketing, pelaksana melakukan pemantauan terhadap penerapan program. Selain itu, pembuatan laporan optimalisasi digital marketing juga menjadi poin utama atas ketercapaian analisis segmentasi konsumen.

7. Pendampingan Program

Pendampingan terus dilakukan pelaksana setiap dua minggu sekali agar dapat terkendali, baik dari sisi sistem informasi maupun kemampuan peningkatan level mitra.

Tahap Keempat dan Kelima adalah Evaluasi dan Keberlanjutan Program.

a. Evaluasi

Evaluasi dilakukan dengan menggunakan instrumen pemahaman bidang manajemen maupun bidang pemasaran. Sebelum dan sesudah pelatihan akan ada *pretest* dan *posttest* terhadap peserta (13). Evaluasi ini dilakukan agar dampak program yang sudah dilaksanakan sesuai dengan tujuan program pengabdian.

b. Keberlanjutan Program

Keberlanjutan program dilakukan terhadap mitra melalui Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat Universitas Catur Insan Cendekia. Hal ini dilakukan sebagai wujud tanggungjawab terhadap mitra agar mereka dapat terus meningkatkan usahanya setelah kegiatan selesai (15). Salah satu bentuk keberlanjutan program adalah melibatkan mitra sebagai narasumber dalam pembelajaran kewirausahaan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Program Digitalisasi Sistem Persediaan Barang Pada UMKM Sumedang Sepatu Sandal Shop (S3Shop) di Kabupaten Suedang, Jawa Barat berjalan dengan cukup baik oleh tim kami dan didukung oleh Universitas Catur Insan Cendekia serta pihak S3SHOP. Beberapa rangkaian kegiatan sesuai timeline yang telah terjadwal sudah berjalan, mulai dari survei pada mitra yang tujuannya untuk mengidentifikasi permasalahan yang seringkali terjadi pada mitra, dilanjutkan dengan pengajuan persetujuan pada mitra untuk dilakukannya program ini. Respon dan dukungan yang sangat baik kami dapatkan dari pihak S3SHOP juga menghasilkan adanya perkembangan yang signifikan dalam penerapan program ini.

Kegiatan awal yang dilaksanakan pada bulan Juni mencakup survei lokasi mitra di Dsn. Cihonje, Sumedang. Survei ini bertujuan untuk memahami situasi dan kebutuhan spesifik mitra agar program dapat berjalan sesuai kebutuhan mereka. Setelah itu, tim pengabdian mengurus perizinan program dengan UMKM S3SHOP serta melakukan sosialisasi dan publikasi kegiatan, yang bertujuan untuk memastikan bahwa pihak mitra memiliki pemahaman penuh mengenai tujuan dan manfaat dari program yang akan dilakukan. Pembagian tugas dan koordinasi tim juga dilakukan secara intensif pada bulan ini, diikuti dengan kerja sama bersama mitra untuk mendukung keberhasilan kegiatan pengabdian. Langkah-langkah ini ditutup dengan pembuatan konsep sistem persediaan barang untuk membantu S3SHOP dalam mengelola stok barang secara lebih terstruktur.

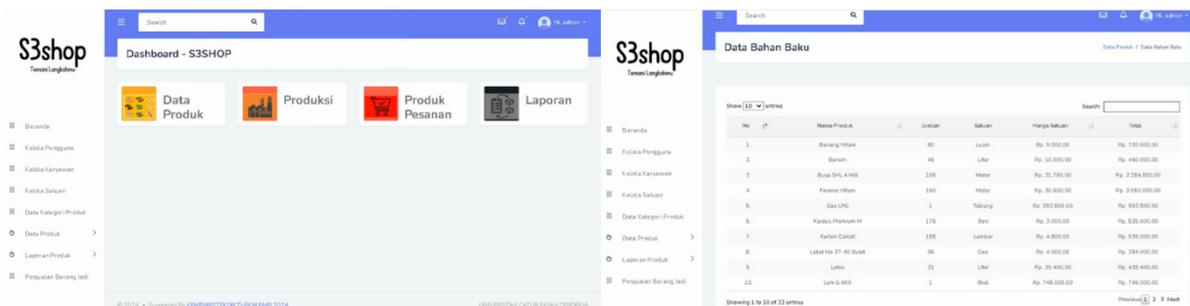
Memasuki bulan Juli, kegiatan dilanjutkan dengan pengumpulan dan praproses data persediaan, pesanan khusus, serta data penjualan dari platform e-commerce seperti Shopee dan TikTok Shop. Data-data ini kemudian ditabulasi dan dianalisis, untuk merancang sistem yang sesuai dengan pola penjualan dan stok barang S3SHOP. Selain itu, desain produk berupa gambar dan video untuk keperluan pemasaran juga dibuat guna membantu promosi dan branding yang lebih menarik.

Pada bulan Agustus, serangkaian pelatihan yang berfokus pada penggunaan aplikasi Sistem Informasi Persediaan Sederhana (SIPS) dilaksanakan. Pelatihan pertama mencakup pengenalan data produk dan produksi dalam aplikasi tersebut, diikuti dengan monitoring dan evaluasi hasilnya. Pada pelatihan kedua, mitra diperkenalkan dengan konsep promosi dan segmentasi konsumen sehingga dapat memperluas jangkauan pasar. Pelatihan ketiga, yang juga disertai evaluasi, berfokus pada fungsi penyesuaian barang di aplikasi SIPS. Ketiga pelatihan ini memberikan keterampilan teknis kepada mitra agar dapat memanfaatkan aplikasi SIPS dalam pengelolaan persediaan barang yang lebih efisien.



Gambar 6. Foto Kegiatan Pengabdian

Pada bulan September, pelatihan berlanjut ke kampanye promosi dan pengelolaan anggaran iklan untuk meningkatkan keterampilan mitra dalam manajemen pemasaran digital. Selanjutnya pada bulan november terdapat kunjungan kembali untuk penyempurnaan program dan terdapat beberapa masukan dari pihak S3SHOP. Pada bulan Desember 2024 dilaksanakan beberapa pelatihan kembali baik pelatihan SIPS maupun pelatihan Ads Facebook dan Ads Instagram yang menghasilkan beberapa kompetensi baru bagi pihak S3SHOP. Pada akhirnya pelatihan dan pendampingan untuk penggunaan aplikasi SIPS dan pelatihan digital marketing secara keseluruhan tercapai 100%



Gambar 7. Tampilan Aplikasi SIPS (Sistem Informasi Persediaan Barang S3Shop)

Dari rangkaian kegiatan pengabdian yang telah dilakukan, berikut adalah persentase ketercapaian target dari pengabdian kepada masyarakat Peningkatan Kinerja Mitra Usaha S3Shop Melalui Digitalisasi Sistem Persediaan Barang Dan Optimalisasi Pemasaran E-Commerce Produk Brand Lokal.

Tabel 4.1 Persentase Ketercapaian

No.	Target	Ketercapaian	
		Terlaksana	Belum
1.	Survei mitra Dsn, Cihonje, Desa Karanglayung, Kec. Conggeang, Kabupaten Sumedang, Jawa Barat	100%	-
2.	Mengurus perijinan program pengabdian kepada masyarakat pada UMKM S3SHOP	100%	-

No.	Target	Ketercapaian	
		Terlaksana	Belum
3.	Sosialisasi dan publikasi pengabdian kepada masyarakat pada UMKM S3SHOP	100%	-
4.	Pembagian Jobdesk pengabdian kepada masyarakat pada UMKM S3SHOP	100%	-
5.	Melakukan kerjasama dengan mitra untuk menunjang pengabdian kepada masyarakat pada UMKM S3SHOP	100%	-
6.	Konseptual Sistem Persediaan Barang pada UMKM Sumedang Sepatu Sandal Shop (S3SHOP)	100%	-
7.	Pengumpulan data persediaan, data pesanan khusus, data penjualan shopee dan Tik Tok Shop	100%	-
8.	Praprocesing data persediaan sebelum digunakan dalam aplikasi SIPS	100%	-
9.	Praprocesing data pesanan khusus sebelum digunakan dalam aplikasi SIPS	100%	-
10.	Tabulasi dan analisis data penjualan shopee & tiktok shop	100%	-
11.	Desain produk berupa gambar dan video untuk keperluan pemasaran	100%	-
12.	Pelatihan-1 ke Mitra tentang penggunaan aplikasi SIPS (Data Produk dan Produksi)	100%	-
13.	Monitoring dan evaluasi hasil pelatihan-1	100%	-
14.	Pelatihan-2 ke Mitra tentang jangkauan promosi dan jangkauan segmentasi konsumen	100%	-
15.	Monitoring dan evaluasi hasil pelatihan-2	100%	-
16.	Pelatihan-3 ke Mitra tentang penggunaan aplikasi SIPS (penyesuaian barang)	100%	-
17.	Monitoring dan evaluasi hasil pelatihan-3	100%	-
18.	Pelatihan-4 ke Mitra tentang kampanye promosi iklan dan pengelolaan anggaran iklan	100%	-
19.	Monitoring dan evaluasi hasil pelatihan-4	100%	-
20.	Pelatihan-5 ke Mitra tentang penggunaan aplikasi SIPS (pesanan khusus dan laporan persediaan)	100%	-
21.	Monitoring dan evaluasi hasil pelatihan-5	100%	-
22.	Pelatihan-6 ke Mitra tentang analisis dan strategi optimalisasi tools digital marketing	100%	-
23.	Monitoring dan evaluasi hasil pelatihan-6	100%	-
24.	Pendampingan lanjutan dan pemantauan	100%	-
25.	Kemampuan mitra dalam implementasi SIPS dan optimalisasi tools digital marketing	100%	-
26.	Kebermanfaatan SIPS dan optimalisasi tools digital marketing pada Mitra S3SHOP	100%	-
27.	Penyusunan laporan kemajuan kegiatan, buku pedoman mitra, laporan akhir, poster, artikel ilmiah pada jurnal bereputasi, media massa elektronik, album foto dan video kegiatan serta laporan keuangan	100%	-
Ketercapaian target luaran		100%	-

Pada 27 indikator persentase ketercapaian program dapat terlihat dengan keberhasilan 100%. Sesuai dengan tujuan Pengabdian kepada Masyarakat PMP, kebermanfaatan program Pengabdian kepada Masyarakat PMP pada mitra S3Shop sudah mencapai 100%. Meskipun program Pengabdian kepada Masyarakat PMP ini sudah berakhir, harapan kami Sistem Persediaan Barang pada mitra S3Shop tetap digunakan dengan mengacu pada Buku Pedoman Mitra yang sudah kami buat.

Delivery penerapan produk teknologi dan inovasi ke UMKM S3Shop terlihat dari beberapa hal. Pertama, pengabdian masyarakat di UMKM S3SHOP menghasilkan produk teknologi dan inovasi. Produk teknologi keras berupa aplikasi Sistem Informasi Persediaan Sederhana (SIPS) dengan fitur pencatatan persediaan, laporan stok, manajemen pesanan, dan analisis penjualan untuk mendigitalisasi manajemen persediaan barang. Inovasi meliputi pelatihan, pendampingan, strategi pemasaran digital, kampanye promosi, dan pengelolaan anggaran iklan yang disesuaikan untuk memperluas jangkauan pasar dan memperkuat merek di platform e-commerce seperti Shopee dan TikTok Shop. Inovasi ini membantu UMKM bersaing di era digital dan memanfaatkan peluang e-commerce.

Kedua, penerapan teknologi dan inovasi kepada masyarakat pada UMKM S3Shop dilakukan dengan pendekatan partisipatif. Dimana setiap pelatihan dan pendampingan melibatkan aktif peran serta mitra. Pelatihan-pelatihan yang diadakan, seperti pelatihan mengenai pencatatan persediaan, pengelolaan pesanan, hingga analisis data penjualan, disusun secara bertahap sehingga dapat mudah dipahami oleh mitra. Ketiga, penerapan teknologi dan inovasi pada UMKM S3Shop membawa dampak positif bagi kebermanfaatan dan produktivitas usaha mitra. Melalui aplikasi SIPS, mitra dapat mengelola persediaan barang secara lebih efisien, mengurangi kesalahan pencatatan, dan meningkatkan ketepatan informasi stok yang tersedia. Di sisi pemasaran, pelatihan terkait kampanye promosi dan manajemen anggaran iklan dapat dirasakan oleh mitra untuk menjalankan strategi pemasaran yang lebih terstruktur dan sesuai dengan segmentasi konsumen yang dibidik. Hal ini meningkatkan produktivitas dengan memperluas jangkauan pasar, menambah pelanggan, dan pada akhirnya meningkatkan penjualan produk S3Shop.

UCAPAN TERIMAKASIH

Artikel ini ditulis berdasarkan hasil pengabdian kepada masyarakat yang didanai oleh Kementerian Pendidikan, Kebudayaan, Riset, dan Teknologi melalui Program Hibah Pengabdian kepada Masyarakat Skema Pemberdayaan Berbasis Masyarakat Ruang Lingkup Pengabdian Masyarakat Pemula tahun 2024.

DAFTAR PUSTAKA

- Asfi, M., Supriyadi, A., Amroni, A., Chandra, K. F., Nur Jannah, F. U., & Nurpuriani, Z. (2023). Sosialisasi aplikasi “Mymp” sebagai solusi manajemen administrasi promosi, pemasaran dan penjualan pada UMKM Parfum Fiar Store. *Selaparang: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 7(4), 2726–2731.
- Setiyani, L., Rostiani, Y., & Ratnasari, T. (2020). Analisis kebutuhan fungsional sistem informasi persediaan barang perusahaan general trading (studi kasus: PT. Amco Multitech). *Owner: Riset & Jurnal Akuntansi*, 4(1), 288–295.
- Sastrasasmita, E., Winata, C. L., & Harjono, V. A. (2023). Peningkatan kinerja UMKM Diva Kids melalui pelatihan manajemen persediaan. *Jurnal Serina Abdimas*, 1(3), 1396–1402.
- Pristyanto, Y., Nugraha, A. F., Fajarudin, R., & Wirasakti, L. A. (2022). Pemanfaatan inventory system untuk meningkatkan efisiensi dan kinerja pada UMKM Manasta Food. *Jurnal Pengamas*, 5(2), 143–152.
- Sudarsi, S., Kartika, A., Hardiyanti, W., & Aquinia, A. (2023). Penggunaan aplikasi persediaan barang untuk optimalisasi pengelolaan UMKM Streetfood di Solo. *Jurnal Pengabdian Pada Masyarakat (Penamas, xx)* 58–63.
- Mulyana, A. E. (2023). Peningkatan kinerja UMKM bidang manufaktur melalui pendampingan dan



- edukasi pengelolaan persediaan bahan baku. *Jdistira*, 3(1), 85–97.
- Nufus, H., & Handayani, T. (2022). Strategi promosi dengan memanfaatkan media sosial TikTok dalam meningkatkan penjualan (studi kasus pada TN Official Store). *Jurnal EMT KITA*, 6(1), 21–34.
- Felix, A., Yurisca, D., Kembau, A. S., Sutrisno, J., & Maitri, F. (2024). Pemanfaatan TikTok dalam strategi pemasaran: Studi kasus Naughty Indonesia dan pelatihan tim pemasaran digital. *Jurnal xxx*, 5(1), 707–716.
- Lukita, C., Nas, C., Supriyadi, A., Suwandi, S., & Julianti, F. (2023). Pelatihan dan pendampingan peningkatan pemasaran berbasis digital batik khas Kuningan di Kabupaten Kuningan. *Jurnal Pengabdian UCIC*, 1(3), xx.
- Destari, F., Faiqotul, I., & Hasan, F. (2022). Pendampingan recovery bisnis melalui inovasi produksi dan adopsi platform digital pada usaha ikan air tawar di Desa Sidomekar Kecamatan Semboro Kabupaten Jember. *Jurnal Abdimas Bina Bangsa*, 3(1), 203–212.
- Sahabuddin, R., Burhanuddin, Hamka, R. A., & Muhammad, F. (2023). Pemanfaatan teknologi digitalisasi bagi pelaku usaha kecil di Kelurahan Limbung Kecamatan Bajeng Kabupaten Gowa. *ININNAWA: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 1(2), 129–136.
- Nugraha, A. R., Saepuloh, A., & Sukmaindrayana, A. (2023). Promosi dan pemasaran digital desa wisata Cidugaleun Kecamatan Cigalontang Kabupaten Tasikmalaya. *Jurnal Pengabdian Pada Masyarakat Indonesia*, 2(5), 93–98.
- Siregar, A. C., & Istikoma. (2023). Peningkatan pengetahuan melalui edukasi strategi bisnis digital dan pemanfaatan marketplace pada kelompok pengrajin tenun tradisional Pontianak. *Jurnal Masyarakat Mandiri*, 7(2), 1183–1197.
- Lestari, W. A., Hirawan, K. P., Supriyadi, A., Lukita, C., Amroni, Fahrudin, R., Asfi, M., & Suwandi. (2024). Pelatihan softskill tim PPKOrmawa UCIC di Desa Mundu Pesisir Kabupaten Cirebon. *Jurnal Abdimas Unipem*, 2(1), 8–13.
- Naufalin, R., Wicaksono, R., Supriyanti, R., & Bawono, I. R. (2024). Analisis strategi pengelolaan usaha mikro berbasis aplikasi teknologi tepat guna hasil inovasi riset dalam upaya meningkatkan eksistensi produk yoghurt (studi kasus pada usaha mikro Yoghurt Sehati). *Jurnal Abdikaryasakti*, 4(1), 45–70.