



DIGITALISASI UMKM MAHASISWA MELALUI PEMBELAJARAN STUDI INDEPEDEN FULL STACK WEB DEVELOPMENT PT. ARKATAMA MULTISOLUSINDO

Angga Satria Ganendra^{1*}, Indah Respati Kusumasari²

^{1,2}Universitas Pembangunan Nasional Veteran Jawa Timur

E-mail: 20042010077@student.upnjatim.ac.id

ABSTRAK

Jurnal ini membahas tentang digitalisasi UMKM Giftdish milik Mahasiswa administrasi Bisnis UPN Veteran Jatim melalui pembelajaran studi independent Full Stack Web Development di PT Arkatama Multi Solusindo. Tujuan dari digitalisasi ini yaitu untuk meningkatkan daya saing dan meningkatkan perekonomian pelaku UMKM Giftdish. Penelitian ini menggunakan metode pembelajaran secara mendalam melalui studi independent dan juga wawancara. Data yang terkumpul menjadi pembahasan utama dalam proses digitalisasi UMKM Giftdish ini. Dari hasil penelitian digitalisasi UMKM Giftdish yaitu Situs web giftdish yang menampilkan beberapa tampilan produk, sejarah giftdish, sederet tim pendiri giftdish dan juga layanan yang diberikan oleh pihak giftdish yang dapat memudahkan pelanggan lama dan pelanggan baru lebih mengenal UMKM Giftdish. Simpulan dari Jurnal ini pelaku UMKM Giftdish terbantu karena dapat mengenalkan produk-produk milik giftdish kepada pelanggan baru dengan lebih mudah. Dengan adanya website <http://giftdishbellybestie.online> dapat membantu owner giftdish menjadi lebih baik lagi dalam hal pemasaran serta untuk fitur pembelian yang memudahkan pengguna baru ataupun lama dalam melakukan pembelian secara lebih efisien.

Kata kunci: UMKM; digitalisasi; full stack web development; website

DIGITALIZATION PROCESS OF UMKM STUDENTS THROUGH INDEPENDENT STUDY LEARNING FULL STACK WEB DEVELOPMENT PT. ARKATAMA MULTISOLUSINDO

ABSTRACT

This journal discusses the digitization of Giftdish MSMEs owned by UPN Veteran East Java Business Administration students through independent study learning Full Stack Web Development at PT Arkatama Multi Solusindo. The purpose of this digitization is to increase competitiveness and improve the economy of Giftdish MSME players. This research uses in-depth learning methods through independent studies and interviews. The data collected is the main discussion in the digitization process of Giftdish MSMEs. From the results of the research on the digitalization of Giftdish MSMEs, namely the giftdish website which displays several product displays, the history of giftdish, a series of giftdish founding teams and also the services provided by giftdish which can make it easier for old customers and new customers to get to know Giftdish MSMEs. The conclusion of this Journal is that Giftdish MSME players are helped because they can introduce giftdish products to new customers more easily. With the website <http://giftdishbellybestie.online>, it can help giftdish owners to be even better in terms of marketing and for purchasing features that make it easier for new or old users to make purchases more efficiently.

Keywords: MSMEs; digitalization; full stack web development; website

PENDAHULUAN

Kemajuan teknologi di era modern saat ini banyak terjadi pembaharuan secara besar-besaran dalam segala bidang kehidupan. Perkembangan Teknologi dan Inovasi yang sangat cepat menjadi dasar dari pembaharuan tersebut. Dalam pembaharuan secara besar-besaran dalam segala bidang tersebut juga berdampak pada Usaha Mikro, Kecil dan Menengah di Indonesia. UMKM (Usaha Mikro, Kecil dan Menengah) merupakan usaha yang memiliki peran penting terhadap perekonomian Negara Indonesia, baik dari sisi lapangan kerja yang tercipta maupun dari sisi jumlah usahanya (Rudjito, 2003). UMKM memiliki tujuan mengembangkan organisasi secara terus menerus untuk meningkatkan perekonomian masyarakat. Salah satu pembaharuan dari UMKM yaitu terjadinya transformasi bisnis. Dimana pada awalnya bisnis konvensional akan mulai tergantikan oleh bisnis



online digital karena mengikuti perkembangan zaman. Hal tersebut tentunya didasari dengan perubahan perilaku masyarakat. Perubahan ini dapat dilihat dari masyarakat saat ini yang lebih cenderung berfokus pada Gadget dan dapat mengakses segala hal melewati gadget tersebut serta memiliki perilaku yang konsumtif dikarenakan banyaknya informasi yang dapat diperoleh hanya dengan mengakses gadget. Oleh karena itu, transformasi digital tersebut dibutuhkan untuk para pelaku UMKM terutama yang masih menggunakan system bisnis konvensional agar dapat lebih bersaing dengan kemajuan dan inovatif.

Salah satu usaha UMKM yang mulai proses transformasi digital (*digitalisasi*) yaitu usaha milik salah satu mahasiswa administrasi bisnis dengan brand "Giftdish". Giftdish sendiri merupakan bisnis dalam bidang makanan yang menjual produk seperti Nasi Mentai. Giftdish sendiri memiliki sistem pemesanan Pre Order dan juga penjualan secara konvensional di event-event ternama. Proses digitalisasi dari Giftdish menghadirkan sebuah situs web dari Giftdish agar dapat memudahkan para customer lebih mengetahui apa itu Giftdish dan juga produk apa yang sedang ditawarkan kepada masyarakat.

Proses digitalisasi ini didasari dengan mengikuti pembelajaran Studi Independen yang diadakan oleh Kampus Merdeka di PT. Arkatama Multisolusindo. Perusahaan PT. Arkatama Multisolusindo merupakan perusahaan yang memiliki pengalaman di bidang jasa consultant IT dan pengembangan aplikasi. Dalam Studi Independen ini skema yang dipilih adalah Full Stack Web Development. Full Stack Web Development merupakan proses pengembangan yang mengacu pada pengembangan bagian ujung depan (Front-end) hingga bagian ujung belakang (Back-end) sebuah aplikasi. Proses pengembangan web ini melibatkan beberapa lapisan pengembangan web diantaranya lapisan presentasi (Front-end atau bagian ujung depan yang berfungsi sebagai antarmuka bagi pengguna), lapisan logika bisnis (Lapisan yang berhubungan dengan validasi data yang diberikan dari pengguna) dan Lapisan terakhir yaitu Lapisan basis data (Database). Pembuatan aplikasi web Giftdish ini dimulai dari awal yaitu front-end hingga back-end dan juga basis data (Database). Fitur yang dimiliki aplikasi web giftdish ini yaitu fitur pembelian yang dilanjutkan dari website kedalam database.

Proses transformasi digital atau digitalisasi bertujuan agar meningkatkan daya saing dan juga lebih berinovatif dalam bisnis UMKM ini serta dapat meningkatkan perekonomian para pelaku UMKM terkhususnya pelaku UMKM bisnis makanan Giftdish dan diharapkan dapat meningkatkan taraf perekonomian di Indonesia agar dapat bersaing dengan negara lain.

METODE

Metode yang digunakan pada jurnal ini yaitu metode pembelajaran secara mendalam dan wawancara. Dalam penelitian ini, penulis melakukan observasi pada UMKM Giftdish untuk melihat apa yang dibutuhkan dalam aplikasi yang akan dibuat dan juga melakukan pembelajaran secara mendalam mengenai skema Full Stack Web Development yang disediakan dalam Studi Independen oleh PT. Arkatama Multisolusindo agar proses digitalisasi menjadi lancar dan meminimalisir hambatan yang terdapat pada saat proses digitalisasi.

Sumber data dari penelitian ini yaitu data primer yang diambil dengan cara wawancara secara langsung dari pelaku UMKM itu sendiri yaitu Owner atau pemilik dari UMKM Giftdish yang merupakan mahasiswa program studi Administrasi Bisnis UPN Veteran Jawa Timur.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan hasil dari wawancara bersama owner atau pemilik giftdish. Beberapa fitur yang diinginkan didalam aplikasi web milik Giftdish sebagai berikut:

1. Fitur Pembelian

Fitur Pembelian akan dilanjutkan ke Whats App Business milik Admin.

2. Fitur Login

Fitur login ini berfungsi untuk masuk kedalam dashboard.

3. Fitur Dashboard

Fungsi Dashboard untuk menampilkan produk dan kategori serta pengguna.

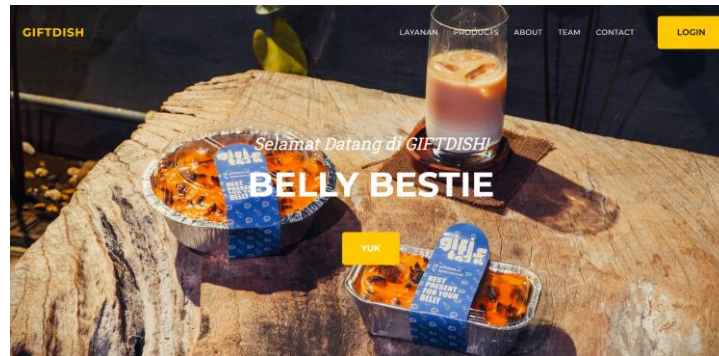
Pengembangan web bagi UMKM Giftdish diberikan untuk memastikan produk dapat dipasarkan secara nasional melalui web <http://giftdishbellybestie.online>. Proses digitalisasi dilakukan pada saat Studi Independen PT. Arkatama Multisolusindo. Hal tersebut dikarenakan terdapat bantuan

dari beberapa trainer serta mentor apabila terdapat error serta kebingungan dalam pengerjaan proyek website giftdish tersebut.

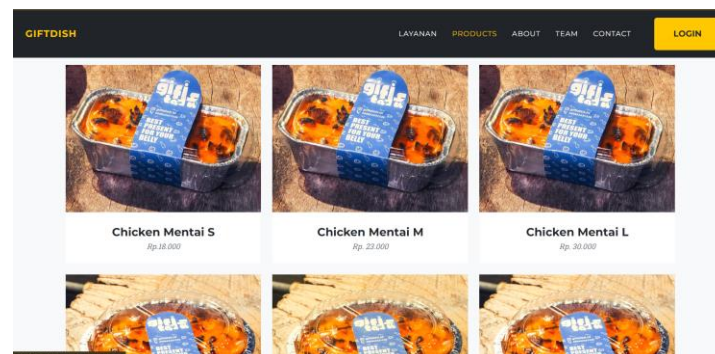
Berikut merupakan hasil dari Digitalisasi UMKM Giftdish dari Studi Independen Full Stack Web Development di PT. Arkatama Multisolusindo.

1. Tampilan Laman Utama atau Landing Page Giftdish

Landing Page merupakan bagian tampilan utama yang akan berinteraksi dengan Pengguna dan Pelanggan (Bagian Front-end). Dalam tampilan utama berisi beberapa hal yaitu tampilan utama, slider giftdish, catalog produk, awal terbentuknya giftdish dan sederet tim yang membangun giftdish dari awal.



Gambar 1. Tampilan Landing Page milik Giftdish
(Sumber: Situs web Giftdish, 2023)

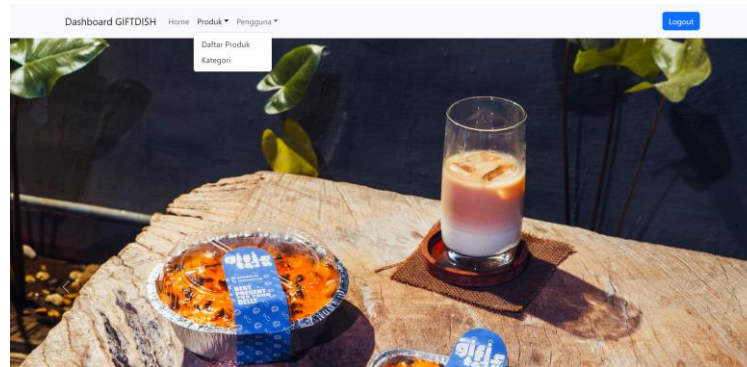


Gambar 2. Katalog produk dari Giftdish
(Sumber : Situs web Giftdish, 2023)

Pada katalog produk ini akan memunculkan semacam pop up card apabila mengklik salah satu produk. Dimana pop up card ini akan menjelaskan deskripsi produk serta tombol pembelian produk.

2. Tampilan Dashboard Giftdish

Dashboar giftdish memiliki fungsi untuk menampilkan kategori produk dan juga produk yang sedang dijual ataupun sedang dalam proses Research & Development. Tampilan dashboard seperti kategori akan ditambahkan apabila terdapat jenis makanan baru yang akan dikeluarkan oleh giftdish. Dalam dashboard Giftdish memiliki fitur logout untuk dapat Kembali ke Landing Page atau Halaman Utama.



Gambar 3. Tampilan utama Dashboard Giftdish setelah Login
(Sumber : Situs Web Giftdish, 2023)

3. Tampilan Login Giftdish

Fitur Login dalam situs web giftdish digunakan untuk admin ataupun user dapat melihat tampilan produk dan kategori serta pengguna dalam website giftdish (Pengguna yang dimaksud adalah pengguna yang sudah melakukan registrasi dan berhasil login).

Gambar 4. Tampilan Login Giftdish
(Sumber : Situs Web Giftdish, 2023)

Gambar 5. Tampilan Register di laman Login Giftdish
(Sumber : Situs Web Giftdish, 2023)

4. Database Giftdish

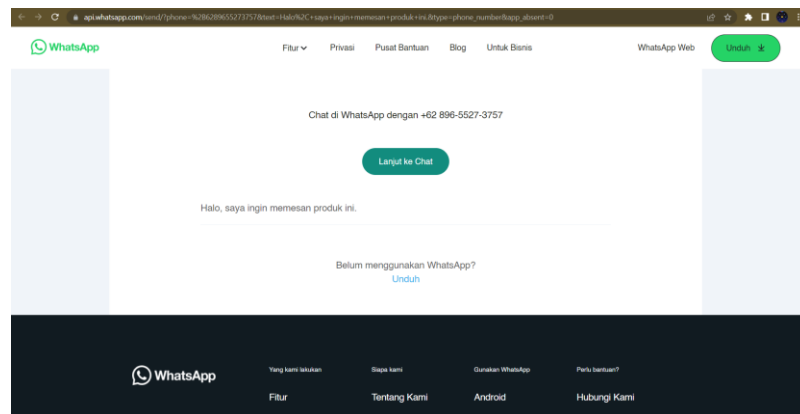
Database atau basis data Menurut A.S dan Shalahudin (2018:28) “Sistem basis data adalah sistem terkomputerisasi yang tujuan utamanya adalah memelihara data yang sudah diolah atau informasi dan membuat informasi tersedia saat dibutuhkan. Pada intinya basis data adalah media untuk menyimpan data agar dapat diakses dengan mudah dan cepat.” Database giftdish memiliki data admin dan juga user yang sudah melakukan register pada laman login.

5. Fitur pembelian yang dilanjutkan ke Whats App Business

Untuk fitur pembelian giftdish ini dilakukan saat menekan tombol beli pada pop up card yang muncul dan pembelian akan secara langsung diarahkan melalui whats app business giftdish. Fitur Pembelian ini dibuat menggunakan fitur Javascript dan juga API saat proses digitalisasi atau pengembangan web giftdish ini. Alur pembelian di website giftdish yaitu klik product pada navigation bar di tampilan utama > Katalog produk > klik produk yang akan dipesan > Muncul Pop



up card mengenai penjelasan produk > klik beli > pelanggan akan diarahkan ke whatsapp business giftdish untuk mengisi format data alamat pelanggan.



Gambar 6. Laman Whatsapp lanjutan dari Pembelian Produk Giftdish
(Sumber : Situs Web Giftdish, 2023)

Manfaat adanya digitalisasi yang dapat diambil oleh UMKM Giftdish bagi pemasaran dan juga peningkatan daya saing serta semakin inovatif sebagai berikut:

1. Meningkatkan penjualan serta pendapatan dengan mempermudah akses pelanggan.
2. Pihak UMKM akan bisa secara langsung untuk mengupdate produk-produk yang akan diluncurkan.
3. Dengan adanya <http://giftdishbellybestie.online> dapat membantu pemasaran dan memperkenalkan produk kepada pelanggan-pelanggan baru.
4. Pelanggan lama akan dimudahkan dengan fitur Pembelian ini karena tidak perlu melakukan pengisian format produk yang akan dibeli dan menjadikan distribusi kepada pelanggan menjadi lebih cepat dan efisien.

SIMPULAN

Simpulan yang dapat diambil dari penjelasan serta hasil dan pembahasan sebagai berikut:

1. Dengan digitalisasi UMKM Giftdish dapat membantu pihak UMKM untuk dapat meningkatkan perkenomian.
2. Dengan adanya Situs web Giftdish yaitu <http://giftdishbellybestie.online> dapat membantu pemasaran pihak UMKM menjadi lebih baik dan juga dapat memperkenalkan produk kepada para pelanggan baru.
3. Dengan digitalisasi ini pelanggan lama akan dimudahkan secara tidak langsung dan pemesanan produk akan menjadi lebih cepat dan efisien karena tidak perlu mengetik format produk yang akan diisi dan hanya mengisi data alamat pengiriman produk.

Saran bagi pihak UMKM Giftdish yaitu :

1. Perlu niat yang kuat dalam menjalankan bisnis online digital dan melakukan perawatan atau maintenance terhadap situs web secara berkala. Hal tersebut disarankan apabila terjadi error saat penambahan variable baru dalam website (Produk).

DAFTAR PUSTAKA

- Hamidah, Q. R., Tri, A., Sejati, P., & Mujahidah, A. Z. (2019). The Development of Small and Medium Businesses (MSMEs) Based on Tecnology to Deal with The Industrial Revolution 4.0 (Vol. 2, Issue 1). <https://jurnal.uns.ac.id/shes>
- Ihsan Said Ahmad, M., Rijal, S., Ilyas Thamrin Tahir, M., Hasan, M., Studi Pendidikan Ekonomi, P., Ekonomi dan Bisnis, F., Negeri Makassar, U., Raya Pendidikan, J., & UNM Gunung Sari Baru Makassar, K. (2021). Proceeding Teknologi Pendidikan Seminar Daring Nasional 2021: Digital Generation For Digital Nation Volume 1 Nomor 8 Agustus. <https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/>

International Journal of Communication, Management and Humanities. (2020).



- Rahmawati, E. O., & Kusumasari, I. R. (2023). Pedampingan Pelayanan Pelanggan Pada Customer Service PT Doa Anak Digital. In Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat (Vol. 3, Issue 2). https://jurnalfkip.samawa-university.ac.id/karya_jpm/index
- Zefriyenni, Z., Eliza, E., Azka, B. P., & Lusiana, L. (2022). Pengembangan UMKM Berbasis Digital Pada Umkm Batu Gadang Kecamatan Lubuk Kilangan Padang. Kumawula: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat, 5(3), 558. <https://doi.org/10.24198/kumawula.v5i3.41446>