

## LAPORAN KEMAJUAN

Pengembangan Usaha Berbasis Teknologi Informasi Jamu Herbal Borokah  
dan Usaha Krupuk Ikan UD Mela Jaya di Desa Nogosari Kecamatan Pacet  
Kab. Mojokerto



**Tahun ke- 1 dari rencana Satu tahun**

**R Dimas Adityo / 0729127904 (Ketua)**

**Syafii / 0705087302 (Anggota)**

**Juliyanto Ekantoro / 0706077106 (Anggota)**

**SKEMA PEMBERDAYAAN BERBASIS MASYARAKAT\***

**RUANG LINGKUP PEMBERDAYAAN KEMITRAAN MASYARAKAT\***

**DIREKTORAT PENELITIAN DAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT**

**DIREKTORAT JENDERAL RISET DAN PENGEMBANGAN**

**KEMENTERIAN PENDIDIKAN TINGGI, SAINS DAN TEKNOLOGI**



## LAPORAN KEMAJUAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT 2025

### HALAMAN PENGESAHAN

**Judul Pelaksana** : Pengembangan Usaha Berbasis Teknologi Informasi  
Jamu Herbal Borokah dan Usaha Krupuk Ikan UD Mela  
Jaya di Desa Nogosari Kecamatan Pacet Kab.  
Mojokerto.

Nama Lengkap : R Dimas Adityo.

NIDN : 0729127904

Jabatan Fungsional : Asisten Ahli.

Program Studi : Teknik Informatika

Nomor HP : 085106100260.

Alamat surel (*e-mail*) : dimas@ubhara.ac.id.

**Anggota (1)**

Nama Lengkap : Syafii.

NIDN : 0705087302.

Perguruan Tinggi : Universitas Bhayangkara Surabaya

**Anggota (2)**

Nama Lengkap : Julyanto Ekantoro

NIDN : 0706077106

Perguruan Tinggi : Universitas Bhayangkara Surabaya.

**Anggota (ke-n )**

Nama Lengkap : .....

NIDN : .....

Perguruan Tinggi : .....

**Mitra Sasaran 1**

Nama : Herbal Jamu Barokah

Alamat : Dusun Nogosari, Desa Nogosari, Kec. Pacet - Mojokerto

Penanggung Jawab : Tono Muhtar

**Mitra Sasaran 2**

Nama : UD. Mela Jaya  
Alamat : Dusun Nogosari, Desa Nogosari, Kec. Pacet - Mojokerto  
Penanggung Jawab : Rinda Kristanti

**Mitra Pemerintah**

Nama : .....  
Alamat : .....  
Penanggung Jawab : .....  
Tahun Pelaksanaan : Tahun ke- 1. dari rencana 1. tahun  
Biaya Tahun Berjalan : Rp 34.000.000,-  
Biaya Keseluruhan : Rp 42.500.000,-

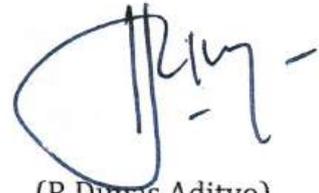
Surabaya, 20-09-2025

Mengetahui,  
Ketua Lembaga penelitian/pengabdian\*,

Ketua,


(Drs. Heru Irianto)



(R Dimas Adityo)

NIP/NIK : 0714056102

NIP/NIK : 0729127904

*\* Disesuaikan dengan nama lembaga penelitian dan atau pengabdian kepada masyarakat di PT*

## Ringkasan

Lokasi pengabdian masyarakat dipilih di Desa Nogosari, Kecamatan Pacet, Kabupaten Mojokerto, Jawa Timur. Desa ini terdiri dari dua dusun—Nogosari dan Bulakkunci—dengan posisi strategis dan potensi pariwisata yang signifikan. Jarak dari Kota Surabaya sekitar 53 km dengan estimasi waktu tempuh  $\pm 1,5$  jam. Mata pencaharian dominan penduduk setempat adalah pertanian dan wirausaha. Desa menonjolkan beberapa objek wisata alam, antara lain hutan pinus Puthuk Panggang Welut, area camping ground, air terjun Coban Watu Gedek, dan Lokasi wisata Bernade De Vallei, yang mendorong munculnya kegiatan usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) berbasis pariwisata. Permasalahan mitra dan peluang kolaborasi diidentifikasi dari keberadaan UMKM lokal yang belum terorganisir dan membutuhkan peningkatan kapasitas. Mitra usaha yang diusulkan untuk kerja sama dalam kegiatan pengabdian meliputi Barokah Jamur Herbal dan industri krupuk ikan UD. Mela Jaya. Kegiatan diharapkan berfokus pada penguatan kapasitas produksi, peningkatan kualitas produk dan pemasaran, serta pengembangan jejaring wisata-UMKM untuk meningkatkan pendapatan lokal dan keberlanjutan ekonomi desa. Kegiatan pengabdian masyarakat di Desa Nogosari mengidentifikasi kendala utama yang dihadapi pelaku UMKM terutama pada sektor usaha jamu herbal (Barokah Jamur Herbal) dan krupuk ikan (UD. Mela Jaya). Kendala teridentifikasi meliputi aspek manajemen dan pemasaran yang menghambat pengembangan usaha serta akses pasar.

Metode: Observasi lapangan dan wawancara dengan pelaku UMKM setempat untuk mengidentifikasi hambatan operasional, administrasi, produksi, dan pemasaran.

Permasalahan Mitra:

**Aspek manajemen:** (1) Kekurangan SDM terlatih dalam praktik manajemen modern; (2) Minimnya pencatatan keuangan sehingga evaluasi kinerja dan akses pembiayaan terhambat; (3) Skalabilitas produksi terbatas karena skala rumahan; (4) Keterbatasan akses modal akibat kurangnya jaminan dan administrasi; (5) Kurangnya pemahaman terkait regulasi dan standardisasi (BPOM, halal, hygiene).

**Aspek pemasaran:** (1) Branding produk lemah dengan kemasan sederhana tanpa identitas merek; (2) Pemanfaatan digital marketing minim; (3) Segmen pasar terbatas pada konsumen lokal; (4) Persaingan kuat dari produk modern berskala industri; (5) Kurangnya edukasi konsumen mengenai manfaat jamu herbal dan keunggulan nutrisi krupuk ikan lokal.

Program pengabdian menyediakan perangkat Android dan printer Bluetooth serta aplikasi berbasis web untuk mencatat transaksi dan mencetak invoice bagi pelaku UMKM Barokah Jamur Herbal dan UD. Mela Jaya (krupuk ikan). Pelatihan penggunaan perangkat diselenggarakan bagi kedua mitra. Mitra mampu melakukan pencatatan penjualan digital dan mencetak invoice, menghasilkan rekapitulasi pendapatan periodik yang sebelumnya tidak tersedia. Penerapan teknologi meningkatkan akurasi pencatatan dan potensi peningkatan penjualan. Adopsi perangkat dan aplikasi transaksi oleh UMKM di Desa Nogosari terbukti diterima baik dan berdampak positif terhadap manajemen Penjualan. Rekomendasi: lanjutan pendampingan teknis, integrasi laporan keuangan, dan perluasan program ke UMKM lain.

## DAFTAR ISI

HALAMAN PENGESAHAN .....	i
RINGKASAN .....	ii
DAFTAR ISI .....	iii
DAFTAR TABEL .....	iv
DAFTAR GAMBAR .....	v
DAFTAR LAMPIRAN .....	vi
BAB I: PENDAHULUAN .....	2
BAB II: HASIL ANALISIS KONDISI MITRA.....	3
BAB III: PERMASALAHAN DAN SOLUSI PADA MITRA .....	5
BAB IV: METODE DAN TAHAPAN PELAKSANAAN PENGABDIAN .....	7
BAB V: HASIL PELAKSANAAN DAN PENYELESAIAN ASPEK YANG DITANGANI .....	9
BAB VI: DELIVERY PENERAPAN PRODUK .....	13
BAB VII: CAPAIAN LUARAN .....	16
BAB VIII: RENCANA TAHAPAN BERIKUTNYA.....	21
BAB IX: KESIMPULAN DAN SARAN .....	23
DAFTAR PUSTAKA.....	25

## DAFTAR TABEL

1. Rangkuman kondisi mitra .....	4
2. Rangkuman Masalah dan Solusi .....	6
3. Hasil Pelaksanaan Pada Aspek Manajemen .....	9
4. Hasil Pelaksanaan Pada Aspek Pemasaran .....	11
5. Rangkuman Penerapan Produk Teknologi .....	15
6. Luaran Kegiatan .....	16
7. Rencana Pada Kegiatan Berikutnya .....	21

## DAFTAR GAMBAR

1. Kondisi Existing Di Mitra Jamu Herbal Barokah .....	3
2. Kondisi Existing Di Mitra UD. Mela Jaya .....	3
3. Kegiatan Produksi di Mitra Kerjasama .....	5
4. Pelatihan Pengenalan Sistem Keuangan di UMKM . .....	11
5. Pemberian Peralatan Penunjang Kepada Mitra . .....	12
6. Dashboard Manajemen Aplikasi Pemasaran .....	12
7. Artikel Pada Jurnal Nasional Terakreditasi .....	17
8. Publikasi Media Masa Online .....	17
9. Karya Audio Visual Youtube .....	19
10. Poster Kegiatan .....	19
11. Peningkatan Level Mitra Dalam Menggunakan Perangkat Teknologi .....	20
12. Gambar Dokumentasi pendukung lain .....	27

## DAFTAR LAMPIRAN

1. Foto Kegiatan .....	26
2. Lampiran Berkas pendukung - surat pernyataan kesanggupan .....	28
3. Map Lokasi Kegiatan .....	30
4. Surat Pernyataan Kerjasama .....	31
5. Surat Pernyataan Ketua Pengusul .....	33
6. Foto Produk Milik Mitra .....	39
7. Foto Kegiatan Pelaksanaan Pelatihan .....	40

## Bab I

### **Pendahuluan.**

Desa Nogosari, yang terletak di Kecamatan Pacet, Kabupaten Mojokerto, Jawa Timur, memiliki potensi pariwisata yang signifikan dan menjadi lahan subur bagi perkembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Letaknya yang strategis, sekitar 53 km dari Surabaya, serta keberadaan berbagai objek wisata alam, seperti hutan pinus Puthuk Panggang Welut dan air terjun Coban Watu Gedek, turut mendorong aktivitas ekonomi masyarakat, terutama di sektor pertanian dan wirausaha. Namun, pertumbuhan UMKM di desa ini masih menghadapi berbagai tantangan, termasuk kurangnya organisasi, keterbatasan kapasitas, dan akses pasar yang belum optimal. Dalam konteks ini, kegiatan pengabdian masyarakat difokuskan pada dua UMKM potensial, yaitu Barokah Jamur Herbal dan UD. Mela Jaya (industri kerupuk ikan). Identifikasi masalah melalui observasi lapangan dan wawancara menunjukkan bahwa kedua UMKM tersebut menghadapi kendala signifikan dalam aspek manajemen dan pemasaran. Keterbatasan SDM terlatih, minimnya pencatatan keuangan, skala produksi yang terbatas, serta kurangnya pemahaman tentang regulasi dan standardisasi menjadi penghambat utama dalam manajemen. Sementara itu, lemahnya branding, minimnya pemanfaatan digital marketing, segmen pasar yang terbatas, persaingan dengan produk modern, dan kurangnya edukasi konsumen menjadi tantangan dalam pemasaran. Untuk mengatasi permasalahan tersebut, program pengabdian ini memberikan solusi berupa penyediaan perangkat Android dan printer Bluetooth yang terintegrasi dengan aplikasi berbasis web untuk pencatatan transaksi dan pencetakan invoice. Implementasi sistem ini diharapkan dapat meningkatkan efisiensi dan akurasi pencatatan penjualan, serta memberikan rekapitulasi pendapatan yang terstruktur bagi pelaku UMKM. Melalui pelatihan dan pendampingan, program ini bertujuan untuk meningkatkan kapasitas UMKM dalam mengelola usaha dan memanfaatkan teknologi untuk pengembangan bisnis. Kegiatan ini bertujuan untuk memberdayakan pelaku usaha mikro melalui pendekatan pendampingan manajerial dan pemasaran dengan tujuan spesifik meliputi peningkatan kapasitas SDM, mendorong pencatatan keuangan yang terstruktur, membantu pemahaman akses pembiayaan, memberikan edukasi mengenai legalitas usaha, memperluas pasar melalui strategi pemasaran digital, menghubungkan mitra dengan berbagai stakeholder, dan mendorong peningkatan nilai tambah produk. Tujuan-tujuan ini selaras dengan Sustainable Development Goals (SDGs), terutama pada poin 8 (Pekerjaan Layak dan Pertumbuhan Ekonomi), serta mendukung indikator kinerja utama (IKU) perguruan tinggi dalam bidang pengabdian masyarakat dan inovasi kewirausahaan. Program ini relevan dengan fokus RIRN pada bidang sosial humaniora dan ekonomi kreatif, serta sejalan dengan Asta Cita pemerintah dalam memperkuat ekonomi lokal melalui pengembangan UMKM berbasis potensi desa dan mendukung kebijakan nasional dalam pengembangan obat tradisional dan jamu sebagai bagian dari kemandirian bangsa di bidang kesehatan. Keberhasilan program ini diharapkan dapat menjadi model untuk pengembangan UMKM lain di Desa Nogosari, serta meningkatkan pendapatan lokal dan keberlanjutan ekonomi desa secara inklusif dan partisipatif.

## Bab 2 Hasil Analisis Kondisi Mitra

Dalam Kegiatan dilapangan, tim melaksanakan melakukan observasi langsung ke mitra, tim menjumpai mitra dan melakukan penggalian informasi tentang kondisi real yang ada di mitra. Hasilnya disajikan dalam gambar 1. Dan 2 dibawah ini:



Gambar 1. Kondisi Existing di Mitra Jamu Herbal Barokah



Gambar 2. Kondisi Existing di Mitra UD. Mela Jaya

Pada bagian atas gambar 1 , ditampilkan proses pembuatan dan pengemasan jamu herbal di sebuah mitra yang mungkin belum menerapkan sistem modern dan terorganisir secara baik. Aktivasnya terlihat cukup sederhana dan konvensional, di mana proses pembuatan dilakukan secara manual di tempat yang terkesan cukup berantakan dan terbuka. Terdapat proses pencampuran bahan, penggorengan, dan pengemasan bahan menjadi bubuk atau sachet yang dikemas secara tradisional. Kondisi ini menunjukkan bahwa proses produksi masih bergantung pada metode tradisional yang mungkin tidak terkontrol secara ketat dari segi hygiene, kecepatan, maupun konsistensi produk.

Sebaliknya, pada gambar 2 menunjukkan kondisi produksi di mitra yang telah mengadopsi sistem yang lebih modern dan terstruktur. Penyajian produk dan proses produksi tampak lebih tertata dan profesional. Dalam kondisi ini, penataan ruang tampak lebih rapi, proses berlangsung di tempat tertutup, dan penggunaan mesin produksinya sudah mulai modern. Penampilan produk seperti kemasan krupuk ikan dan produk jamu lainnya sudah tampak dalam kemasan yang rapi, menyiratkan bahwa mitra ini memiliki sistem produksi yang lebih terorganisir, higienis, dan konsisten.

Kesimpulan dari Kondisi yang Tercermin:

Kondisi pertama menggambarkan proses produksi yang masih tradisional dan membutuhkan perbaikan dari segi sistem pengelolaan, kebersihan, dan efisiensi. Hal ini dapat menyebabkan kendala dalam hal konsistensi kualitas produk, kecepatan produksi, serta daya saing di pasar. Kondisi ini menunjukkan perlunya pemberian pelatihan, pengenalan teknologi, dan inovasi agar mitra tersebut dapat meningkatkan skala produksi serta kualitas produknya.

Sedangkan kondisi kedua menunjukkan bahwa mitra yang telah mengadopsi sistem produksi modern sudah mampu meningkatkan efisiensi dan konsistensi produk. Mereka sudah mulai mengadopsi sistem modern yang memudahkan pengawasan proses produksi, pengemasan, serta menjaga kualitas produk. Hal ini menjadi contoh yang baik bahwa penerapan teknologi dan sistem modern sangat membantu dalam meningkatkan daya saing produk di pasar, serta memenuhi standar higienis dan kualitas yang diharapkan.

Tabel 1. Rangkuman Kondisi Existing Mitra

No.	Aspek	Kondisi Saat Ini (Gambar atas)	Kondisi Terbaik (Gambar bawah)	Kebutuhan dan Upaya Perbaikan	Dampak yang Diharapkan
1	Sistem Produksi	Tradisional, manual, proses dilakukan secara terbuka dan berantakan	Modern, terorganisir, proses berlangsung di tempat tertutup dan lebih rapi	Peningkatan sistem pengelolaan, penerapan teknologi modern, pelatihan hygiene dan kualitas produk	Produksi lebih efisien, konsisten, higienis, dan bersaing di pasar
2	Kebersihan dan Higiene	Kurang diperhatikan, berpotensi mengurangi kualitas dan keamanan produk	Terjaga dengan baik, ruang tertata dan pelabelan rapi	Pelatihan hygiene, penerapan SOP standar kebersihan	Produk berkualitas, aman, dan sesuai standar pasar nasional dan internasional
3	Konsistensi Produk	Variatif dan tidak terjamin, tergantung manual dan keahlian pribadi	Konsisten, lebih terstandar dan mudah dikontrol	Penggunaan mesin otomatis, standarisasi bahan dan proses	Produk yang seragam, meningkatkan kepercayaan konsumen
4	Efisiensi dan Kecepatan	Lambat, tergantung tenaga kerja manual, sering terjadi kendala produksi	Lebih cepat dan efisien dengan penggunaan mesin dan proses modern	Investasi mesin, penerapan teknologi otomatisasi	Peningkatan kapasitas produksi dan pengurangan waktu proses
5	Penampilan Produk dan Kemasan	Kurang menarik, berantakan, dan tidak profesional	Rapi, menarik, dan profesional, meningkatkan daya tarik produk	Pelatihan desain kemasan, penggunaan sistem pengemasan modern	Meningkatkan daya saing dan harga jual produk di pasar

## Bab 3.

### Permasalahan dan Solusi Pada Mitra

#### 1. Permasalahan

Berdasarkan hasil observasi dan diskusi dengan mitra usaha di Desa Nogosari, yaitu produsen Jamu Herbal Barokah dan UD Mela Jaya (produsen kerupuk ikan), telah diidentifikasi masalah-masalah kunci terkait dengan manajemen usaha dan pemasaran produk.



Gambar 1 Kegiatan Produksi di Mitra.

#### Temuan Utama:

- **Proses Produksi Sederhana:** Gambar 1 menggambarkan proses produksi jamu herbal dan kerupuk ikan, yang menunjukkan bahwa proses tersebut dilakukan secara sederhana. Proses ini memiliki kekurangan dan keterbatasan dalam memenuhi kebutuhan pasar karena hasil produksinya sangat terbatas.
- **Kapasitas Produksi:** Metode produksi yang digunakan oleh Jamu Herbal Barokah dan UD Mela Jaya kemungkinan membatasi kemampuan mereka untuk memenuhi permintaan pasar.
- **Modernisasi:** Ada kebutuhan untuk memodernisasi proses produksi guna meningkatkan efisiensi dan hasil produksi.
- **Ekspansi Pasar:** Kapasitas produksi yang terbatas dan metode produksi tradisional menghambat kemampuan untuk memperluas jangkauan pasar kedua produk tersebut.
- **Kontrol Kualitas:** Gambar tersebut menunjukkan bahwa proses produksi mungkin tidak distandarisi, yang dapat memengaruhi kualitas dan konsistensi produk.

Tabel 2. Rangkuman Masalah dan Solusi

No.	Aspek Permasalahan	Solusi TI	Platform/AI	Target	Indikator Capaian
1	Minimnya jangkauan pemasaran dan promosi konvensional	Pelatihan media sosial, pembuatan konten kreatif	Instagram, Facebook, TikTok, WhatsApp Business	Menjangkau pasar luas	Peningkatan followers & engagement, jumlah konten
2	Terbatasnya akses pelanggan terhadap produk secara daring	Pendaftaran toko di marketplace, pembuatan website	Shopee, Tokopedia, Bukalapak, Wix, WordPress, QRIS	Memperluas pasar	Jumlah kunjungan toko online, transaksi online
3	Usaha sulit ditemukan di pencarian online	Optimasi Google Business, pelatihan dasar SEO	Google Business, SEO tools	Meningkatkan visibilitas online	Peningkatan pencarian organik, listing aktif dan terverifikasi
4	Promosi kurang variatif dan keterbatasan biaya iklan	Kolaborasi UMKM, sistem referral, komunitas pelanggan	WhatsApp, Telegram, link/kode referral	Eksposur lebih besar	Jumlah kolaborasi/referral, pertumbuhan komunitas
5	Tidak mengetahui efektivitas strategi promosi	Pelatihan analitik dan evaluasi performa promosi	Facebook Insights, Instagram Analytics, Google Analytics	Keputusan berbasis data	Laporan analitik berkala, strategi promosi ditingkatkan

## Bab 4

### **Metode Dan Tahapan Pelaksanaan Pengabdian**

#### 1. Identifikasi Kebutuhan

- Kegiatan: Observasi lapangan, wawancara terstruktur dengan pemangku kepentingan, survei kebutuhan.
- Output: Daftar masalah prioritas, baseline data, kesepakatan tujuan bersama mitra.
- Peran: Tim survei (dosen + mahasiswa) melakukan pengumpulan data; mitra aktif memberi informasi.

#### 2. Perancangan Solusi (Desain)

- Kegiatan: Analisis kebutuhan, pemilihan teknologi/inovasi, penyusunan rencana kerja & indikator keberhasilan.
- Output: Rancangan sistem/kurikulum/paket intervensi, jadwal pelaksanaan, materi pelatihan.
- Peran: Tim ahli (dosen), mahasiswa pendukung; mitra memberikan masukan validasi.

#### 3. Persiapan Alat & Bahan

- Kegiatan: Pembuatan dan pengujian prototipe (mis. Google Form, template promosi, modul pelatihan), pengadaan alat.
- Output: Alat bantu siap pakai, materi cetak/digital, SOP penggunaan.
- Peran: Tim teknis menyiapkan; mahasiswa mengembangkan materi; mitra menyiapkan lokasi/akses.

#### 4. Sosialisasi

- Kegiatan: Sosialisasi tujuan program, manfaat, jadwal, dan peran mitra melalui pertemuan komunitas, poster, pesan tertulis.
- Output: Peserta terdaftar, komitmen mitra, dokumentasi sosialisasi.
- Peran: Tim fasilitator memimpin; mitra mengumpulkan peserta dan menyebarkan informasi.

#### 5. Pelatihan

- Kegiatan: Pelatihan praktik penggunaan teknologi, manajemen produksi, pemasaran digital, atau layanan sosial sesuai kebutuhan (sesi teori + praktik).
- Output: Peserta terlatih, modul & rekaman pelatihan, lembar evaluasi kompetensi.
- Peran: Instruktur (dosen/TA), asisten praktik (mahasiswa), peserta (mitra) mengikuti praktik.

## 6. Penerapan Teknologi (Implementasi)

- Kegiatan: Implementasi langsung di unit mitra (penerapan aplikasi, penerapan SOP produksi, uji pasar produk).
- Output: Sistem beroperasi, proses kerja baru berjalan, data awal penggunaan.
- Peran: Tim pendamping mendampingi instalasi & adaptasi; mitra mengoperasikan sehari-hari.

## 7. Pendampingan dan Monitoring

- Kegiatan: Pendampingan berkala (on-site/remote), pengumpulan data kinerja, mentoring solusi operasional.
- Output: Laporan monitoring periodik, daftar isu & tindakan perbaikan.
- Peran: Pendamping utama (dosen/tenaga ahli), mahasiswa melakukan visit rutin dan pencatatan.

## 8. Evaluasi

- Kegiatan: Evaluasi mid-term & akhir menggunakan indikator yang disepakati (produksi, pendapatan, keterampilan, akses layanan).
- Output: Analisis perubahan vs baseline, rekomendasi perbaikan, dokumentasi hasil.
- Peran: Tim evaluasi menyusun laporan; mitra memberi umpan balik dan data.

## 9. Dokumentasi & Pelaporan

- Kegiatan: Menyusun laporan teknis, laporan kegiatan, modul yang disesuaikan, dan materi promosi hasil.
- Output: Laporan akhir, materi replikasi, publikasi/arsip.
- Peran: Tim dokumentasi (mahasiswa + dosen) menyusun; mitra memverifikasi.

## 10. Keberlanjutan Program

- Kegiatan: Penyusunan rencana kesinambungan (business plan, mekanisme biaya, pembentukan kelompok/kooperasi), pelatihan TOT (trainer of trainers), penguatan jejaring pasar.
- Output: Rencana keberlanjutan, pelatih lokal terlatih, mekanisme pendanaan lokal.
- Peran: Tim fasilitator merumuskan; mitra memimpin pelaksanaan lanjutan; mahasiswa mendukung implementasi awal.

### Hasil Pelaksanaan dan Penyelesaian Aspek yang ditangani.

Pelaksanaan pada Aspek Manajemen:

Tahap pertama adalah identifikasi permasalahan melalui observasi langsung dan wawancara, yang membantu mendeteksi masalah utama seperti pencatatan keuangan yang tidak tepat serta minimnya pengetahuan soal legalitas. Selanjutnya, dilakukan perencanaan solusi dengan menyusun sistem pencatatan keuangan sederhana berbasis Google Sheets dan aplikasi UMKM, serta menyiapkan laporan usaha sebagai panduan. Kemudian, pelatihan manajemen usaha diberikan untuk meningkatkan pemahaman tentang pencatatan dan legalitas usaha, menggunakan metode pelatihan sederhana seperti praktik langsung dan pengenalan legalitas, agar mitra memahami manajemen bisnis secara lebih baik. Setelah itu, implementasi sistem dilakukan oleh mitra dengan dukungan sistem pencatatan yang operasional dan terintegrasi, memastikan akses dan sistem operasi yang memadai. Tahap terakhir meliputi monitoring dan evaluasi selama dua bulan untuk memastikan sistem berjalan sesuai rencana, serta dokumentasi perkembangan dan capaian keberhasilan sebagai bukti keberhasilan program dan sebagai dasar upaya perbaikan dan langkah tindak lanjut.

Tabel 3. Hasil Pelaksanaan Pada Aspek Manajemen

Tahapan	Uraian Kegiatan	Keluaran/Kontribusi
1. Identifikasi Permasalahan	Melakukan observasi langsung dan wawancara dengan pelaku usaha, serta identifikasi masalah utama seperti pencatatan keuangan yang tidak rapi, produksi yang belum efisien, dan minimnya pengetahuan soal legalitas usaha.	Terdeteksi masalah utama, seperti pencatatan keuangan tidak rapi, produksi belum efisien, dan minim pengetahuan soal legalitas.
2. Perencanaan Solusi	Menyusun sistem pencatatan keuangan sederhana menggunakan Google Sheets/ aplikasi UMKM serta menyiapkan template laporan usaha yang sesuai dengan kebutuhan mitra.	Rencana alat bantu digital yang disesuaikan dengan kondisi mitra.
3. Pelatihan Manajemen Usaha	Pelatihan cara mencatat pemasukan-pengeluaran, menyusun laporan sederhana, serta pengenalan legalitas usaha (NIB, PIRT, Halal).	Meningkatkan pemahaman manajerial mitra.
4. Implementasi Sistem	Mitra mulai menggunakan sistem pencatatan, mencetak laporan keuangan, dan mulai proses pengurusan izin usaha.	Mitra memiliki sistem operasional yang tertib dan siap akses pembiayaan.
5. Pendampingan & Evaluasi	Monitoring mingguan selama 1-2 bulan, memastikan penggunaan sistem berjalan baik, serta melakukan evaluasi.	Perbaikan sistem dilakukan berdasar umpan balik mitra.
6. Dokumentasi & Laporan	Dokumentasi perkembangan usaha, laporan digital sebelum dan sesudah implementasi.	Bukti capaian keberhasilan pengabdian yang dapat direplikasi.

### Pelaksanaan Pada Aspek Pemasaran

Pada tahap pertama, dilakukan identifikasi permasalahan dengan menilai strategi pemasaran yang selama ini digunakan oleh mitra. Upaya ini bertujuan mengetahui masalah utama seperti branding yang kurang efektif dan minimnya aktivitas di media sosial. Hasil dari tahap ini adalah teridentifikasinya masalah utama yang menjadi fokus perbaikan.

Kemudian, tahap kedua adalah perencanaan strategi digital. Mitra diajak menyusun rencana pengembangan konten media sosial, membuat strategi marketing, dan menentukan jadwal konten yang akan dipublikasikan. Hal ini dilakukan agar promosi produk secara digital dapat dilakukan secara terencana dan efektif.

Selanjutnya, pelatihan digital marketing dilaksanakan untuk membekali mitra dalam membuat konten, mengelola media sosial, dan mengatur jadwal posting secara mandiri. Mitra mampu membuat konten sendiri dan mengelola akun media sosial secara aktif, sehingga proses promosi menjadi lebih berkelanjutan dan mandiri.

Setelah pelatihan, dilakukan implementasi promosi digital di platform seperti Shopee dan Instagram. Mitra mulai memasarkan produk secara aktif, melakukan bundling produk, dan memperluas jangkauan pasar. Hasilnya, visibilitas usaha meningkat dan penjualan mulai menunjukkan peningkatan.

Tahap terakhir adalah proses monitoring dan evaluasi, dimana dilakukan pengamatan terhadap efektivitas promosi serta pengumpulan insight dari performa media sosial mitra. Evaluasi ini membantu menentukan strategi mana yang paling efektif dan mengidentifikasi langkah-langkah perbaikan agar promosi dapat berjalan lebih optimal. Selain itu, dilakukan dokumentasi aktivitas dan laporan penjualan sebagai bukti capaian dan dasar untuk replikasi kegiatan di tempat lain.

Secara keseluruhan, proses ini bertujuan meningkatkan kemampuan mitra dalam melakukan promosi secara digital, memperluas pasar, serta mendukung keberlanjutan usaha mereka melalui strategi yang terukur dan didukung pendampingan secara berkelanjutan.

Tabel 4. Hasil Pelaksanaan Pada Aspek Pemasaran

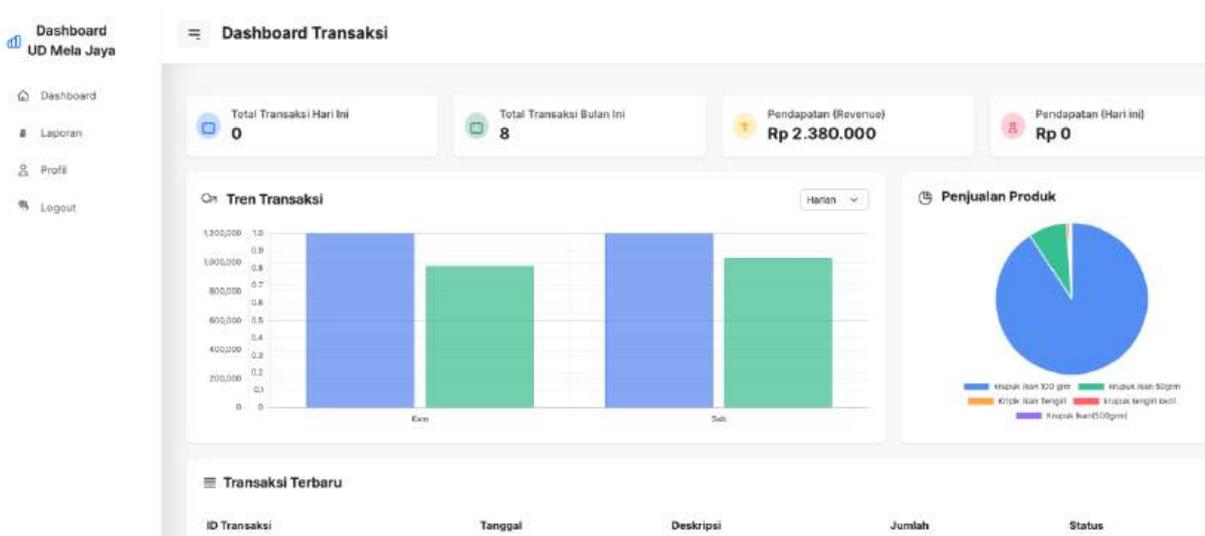
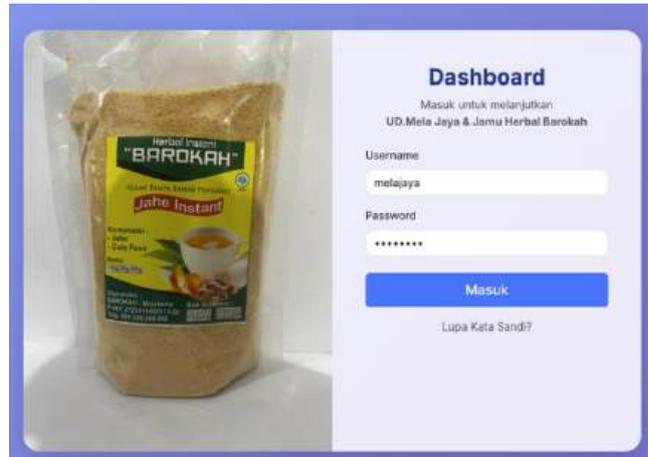
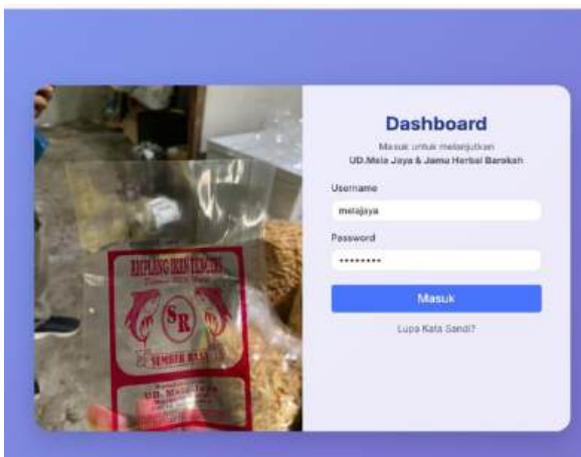
Tahapan	Uraian Kegiatan	Keluaran/Kontribusi
1. Identifikasi Permasalahan	Menilai strategi pemasaran yang digunakan, masalah utama, dan peluang pasar.	Masalah utama teridentifikasi, branding, lemah, tidak aktif di media sosial.
2. Perencanaan Strategi Digital	Membuat rencana pengembangan konten media sosial, marketing plan, dan strategi konten.	Strategi promosi berbasis digital siap diterapkan.
3. Pelatihan Digital Marketing	Pelatihan membuat konten, pengelolaan media sosial, dan jadwal posting.	Mitra mampu membuat konten sendiri dan mengatur jadwal posting.
4. Implementasi Promosi Digital	Melakukan promosi produk di platform seperti Shopee/Instagram, membuat bundling.	Jangkauan pasar meningkat, brand awareness dan penjualan mulai meningkat.
5. Pendampingan & Monitoring	Melakukan evaluation dan insight media sosial, serta evaluasi promosi.	Strategi mana yang paling efektif, dan evaluasi performa media sosial mitra.
6. Dokumentasi & Review	Merekam aktivitas konten dan laporan penjualan.	Bukti keberhasilan dan dapat menjadi acuan replikasi program.



Gambar 2. Pelatihan Pengenalan Sistem Keuangan UMKM



Gambar 3. Pemberian Peralatan Penunjang Kepada Mitra



Gambar 3. Dashboard Manajemen Aplikasi Pemasaran

## Bab 6

### Delivery Penerapan Product

#### 1. Perangkat Android dengan Printer Bluetooth:

- **Fungsi:** Perangkat Android (kemungkinan smartphone atau tablet) digunakan sebagai alat utama untuk menjalankan aplikasi pencatatan transaksi. Printer Bluetooth digunakan untuk mencetak invoice atau bukti transaksi secara langsung.
- **Tujuan:** Memudahkan dan mempercepat proses pencatatan penjualan serta memberikan bukti transaksi yang profesional kepada pelanggan.

#### 2. Aplikasi Berbasis Web untuk Pencatatan Transaksi:

- **Fungsi:** Aplikasi ini dirancang khusus untuk membantu UMKM mencatat transaksi penjualan secara rinci dan terstruktur.
- **Tujuan:** Memungkinkan UMKM untuk memiliki data penjualan yang akurat dan terorganisir, sehingga memudahkan analisis keuangan, perencanaan bisnis, dan pelaporan.

#### Penjelasan Tambahan:

- **Integrasi Perangkat dan Aplikasi:** Integrasi antara perangkat Android, printer Bluetooth, dan aplikasi berbasis web menciptakan sistem yang komprehensif untuk manajemen transaksi penjualan.
- **Potensi Inovasi:**
  - **Customisasi Aplikasi:** Aplikasi dapat disesuaikan dengan kebutuhan spesifik UMKM, misalnya fitur manajemen inventaris, analisis keuntungan, atau integrasi dengan sistem pembayaran digital.
  - **Pelatihan Penggunaan:** Inovasi bukan hanya pada teknologi itu sendiri, tetapi juga pada metode pelatihan yang efektif untuk memastikan UMKM dapat menggunakan teknologi tersebut dengan baik.
  - **Keberlanjutan:** Inovasi juga terletak pada rencana keberlanjutan program, termasuk pelatihan trainer of trainers (TOT) untuk memastikan keterampilan dan pengetahuan terus ditransfer kepada lebih banyak orang.

Dengan demikian, produk teknologi dan inovasi utama dalam kegiatan ini adalah sistem terintegrasi yang terdiri dari perangkat keras (Android dan printer) dan perangkat lunak (aplikasi web) yang dirancang untuk meningkatkan efisiensi dan efektivitas manajemen transaksi penjualan UMKM.

#### 1. Kebermanfaatan (Social Impact):

- **Peningkatan Keterampilan dan Pengetahuan:** Pelatihan yang diberikan meningkatkan keterampilan manajemen, pemasaran, dan penggunaan teknologi digital bagi pelaku UMKM. Ini memberdayakan mereka untuk mengelola usaha secara lebih profesional.
- **Akses ke Teknologi yang Terjangkau:** Penyediaan perangkat Android dan printer Bluetooth, serta aplikasi berbasis web, memberikan akses ke teknologi

yang sebelumnya mungkin tidak terjangkau bagi UMKM. Hal ini mengurangi kesenjangan digital dan memberikan kesempatan yang sama untuk bersaing.

- **Potensi Peningkatan Pendapatan:** Dengan manajemen yang lebih baik dan strategi pemasaran yang lebih efektif, UMKM berpotensi meningkatkan penjualan dan pendapatan. Ini dapat meningkatkan kesejahteraan ekonomi keluarga dan masyarakat sekitar.
- **Penguatan Ekonomi Lokal:** Pertumbuhan UMKM berkontribusi pada penguatan ekonomi lokal, menciptakan lapangan kerja, dan mengurangi kemiskinan.
- **Peningkatan Kesadaran tentang Legalitas Usaha:** Edukasi mengenai legalitas usaha membantu UMKM memahami pentingnya perizinan dan kepatuhan terhadap peraturan, sehingga mengurangi risiko masalah hukum di kemudian hari.
- **Pengembangan Komunitas UMKM:** Kegiatan ini dapat memicu pembentukan komunitas UMKM yang saling mendukung dan berbagi pengetahuan, menciptakan lingkungan yang kondusif bagi pertumbuhan bisnis.

## 2. Produktivitas (Economic Impact):

- **Efisiensi Pencatatan Transaksi:** Sistem pencatatan transaksi yang terintegrasi mengurangi waktu dan tenaga yang dibutuhkan untuk mengelola keuangan. Ini memungkinkan pelaku UMKM untuk fokus pada kegiatan produksi dan pemasaran.
- **Peningkatan Akurasi Data:** Data penjualan yang akurat memungkinkan UMKM untuk membuat keputusan yang lebih tepat berdasarkan informasi yang terpercaya.
- **Pengambilan Keputusan yang Lebih Baik:** Data yang terstruktur memungkinkan UMKM untuk menganalisis tren penjualan, mengidentifikasi produk yang paling laris, dan mengoptimalkan strategi pemasaran.
- **Peningkatan Jangkauan Pasar:** Pemanfaatan pemasaran digital memungkinkan UMKM untuk menjangkau pasar yang lebih luas, baik secara lokal maupun online.
- **Peningkatan Efisiensi Produksi:** Meskipun teks tidak secara eksplisit menyebutkan peningkatan efisiensi produksi, pelatihan dan pendampingan manajemen dapat membantu UMKM mengidentifikasi cara untuk mengoptimalkan proses produksi dan mengurangi biaya.
- **Potensi untuk Skala Usaha:** Peningkatan produktivitas dan akses ke pasar yang lebih luas dapat membuka peluang bagi UMKM untuk meningkatkan skala usaha, menciptakan lapangan kerja, dan berkontribusi pada pertumbuhan ekonomi.

Secara keseluruhan, kegiatan pengabdian masyarakat ini memberikan dampak positif yang signifikan bagi UMKM di Desa Nogosari, baik dari segi kebermanfaatan sosial maupun produktivitas ekonomi. Diharapkan dampak ini dapat berkelanjutan dan memberikan kontribusi yang lebih besar bagi kesejahteraan masyarakat dan pertumbuhan ekonomi lokal.

Tabel 5. Rangkuman Penerapan Produk Teknologi

<b>Kategori Dampak</b>	<b>Indikator Keberhasilan</b>	<b>Deskripsi</b>
<b>Kebermanfaatan (Social Impact)</b>	Peningkatan Keterampilan dan Pengetahuan	Pelaku UMKM memiliki keterampilan lebih baik dalam manajemen, pemasaran, dan penggunaan teknologi digital.
	Akses ke Teknologi Terjangkau	UMKM memiliki akses ke perangkat dan aplikasi digital yang sebelumnya tidak terjangkau.
	Potensi Peningkatan Pendapatan	Peningkatan penjualan dan pendapatan UMKM dapat meningkatkan kesejahteraan keluarga.
	Penguatan Ekonomi Lokal	Pertumbuhan UMKM berkontribusi pada penciptaan lapangan kerja dan pengurangan kemiskinan di tingkat lokal.
	Peningkatan Kesadaran Legalitas	UMKM memahami pentingnya perizinan dan kepatuhan hukum.
	Pengembangan Komunitas UMKM	Terbentuk lingkungan yang saling mendukung dan berbagi pengetahuan antar pelaku UMKM.
	<b>Produktivitas (Economic Impact)</b>	Efisiensi Pencatatan Transaksi
Peningkatan Akurasi Data		Data penjualan yang lebih akurat untuk pengambilan keputusan yang lebih baik.
Pengambilan Keputusan Lebih Baik		UMKM dapat menganalisis tren penjualan dan mengoptimalkan strategi pemasaran.
Peningkatan Jangkauan Pasar		Pemanfaatan pemasaran digital memperluas jangkauan pasar secara lokal maupun online.
Potensi Efisiensi Produksi		Pelatihan dan pendampingan dapat membantu UMKM mengoptimalkan proses produksi dan mengurangi biaya.
Potensi Skala Usaha		Peningkatan produktivitas dan akses pasar membuka peluang untuk meningkatkan skala usaha.

## Bab 7

### Capaian Luaran

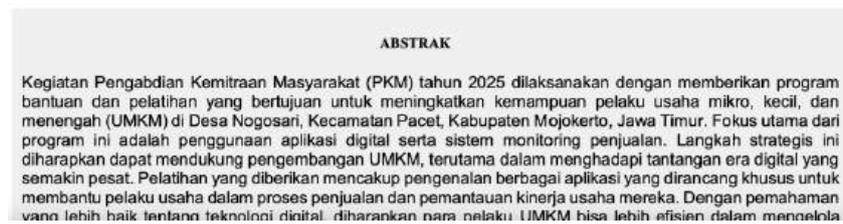
Tabel luaran dibawah adalah untuk memantau dan mengevaluasi keberhasilan berbagai hasil kegiatan yang telah dibuat, dipublikasikan, atau dicapai, serta menunjukkan tingkat keberhasilannya. Tabel ini memudahkan pengelola kegiatan untuk melihat pencapaian secara sistematis dan terstruktur, sekaligus menjadi indikator keberhasilan program atau kegiatan tertentu.

Tabel 6. Luaran Kegiatan

No	Jenis Luaran	Status	Format	Level
1	Artikel Ilmiah - publikasi_jurnal	Published	DRAFT	SINTA 4
2	Publikasi berita pada media massa - media_massa	Terbit	BERITA JATIM	Published
3	Karya audio visual - video_kegiatan	Unggah di Laman Youtube Lembaga	YOUTUBE	Published
4	Karya visual - poster	Tercapai	SESUAI	SESUAI
5	Peningkatan level keberdayaan mitra: Aspek Manajemen - mitra	Tercapai	SESUAI	SESUAI

Selain luaran diatas, kegiatan untuk luaran lain juga kami tambahkan dalam kegiatan, Diantaranya Adalah penerbitan buku panduan operasional BER-ISBN. Serta Mengikuti kegiatan seminar nasional.

1. Luaran Berupa Artikel pada Jurnal terakreditasi Sinta 4 – 6 Status saat ini masih draft.



Gambar 4. Artikel Pada Jurnal Nasional Terakreditasi

2. Publikasi Media Masa Online



Pada tahun 2025, Ubhara, melalui Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat (LPPM), menerima dana hibah DRTPM dan melaksanakan Program Kemitraan Masyarakat (PKM) dengan fokus pada pemberdayaan UMKM lokal.

Dalam kegiatan ini, tim pelaksana PKM yang dipimpin oleh R. Dimas Adityo, ST., MT., bekerja sama dengan dua pelaku usaha UMKM, yaitu UD. Melajaya, yang memproduksi kerupuk ikan, dan Jamu Herbal Barokah, yang menghasilkan minuman herbal seperti jamu jahe.

Kedua UMKM ini menghadapi berbagai tantangan, termasuk manajemen usaha yang kurang profesional dan keterbatasan dalam pencatatan keuangan yang menyebabkan kesulitan dalam menganalisa keuntungan dan kerugian.

**Baca Juga: UBHARA Surabaya Latih Pengasap Ikan Penatarsewu Gunakan Oven Ramah Lingkungan ZES**

Selain itu, salah satu kendala yang dihadapi oleh pelaku UMKM adalah rendahnya pemanfaatan teknologi dalam pemasaran produk mereka. Di tengah persaingan yang semakin ketat, banyak pelaku usaha UMKM yang sudah mengadopsi teknologi digital untuk memperluas pasar.

Oleh karena itu, solusi yang ditawarkan tim PKM adalah pemanfaatan perangkat teknologi berbasis Android (perangkat mobile) untuk mendukung manajemen usaha dan pemasaran.

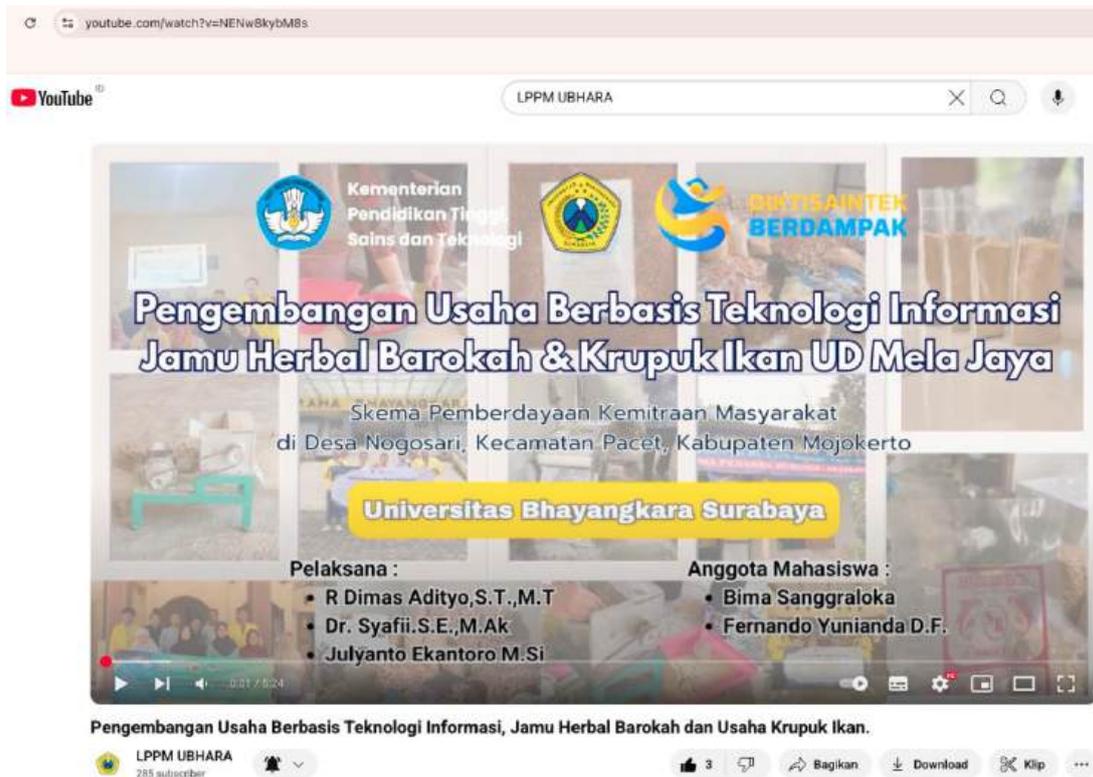
R. Dimas Adityo, selaku Ketua Pelaksana Kegiatan, mengungkapkan bahwa penerapan sistem informasi bagi pelaku UMKM di pedesaan bukanlah hal yang mudah. Banyak pelaku usaha yang tidak terbiasa dengan perangkat teknologi.

"Selain permasalahan tersebut, kami juga menemukan permasalahan lain yaitu adanya ketidak konsistenan rantai pasok bahan baku dalam produksi," ujarnya, Minggu (21/9/2025).

Kendala tersebut cukup berpengaruh terhadap kelancaran proses produksi yang melibatkan tenaga kerja antara 4 hingga 5 orang pada masing-masing usaha UMKM.

Gambar 5. Artikel Pada Media Online

### 3. Karya Audio Visual Youtube



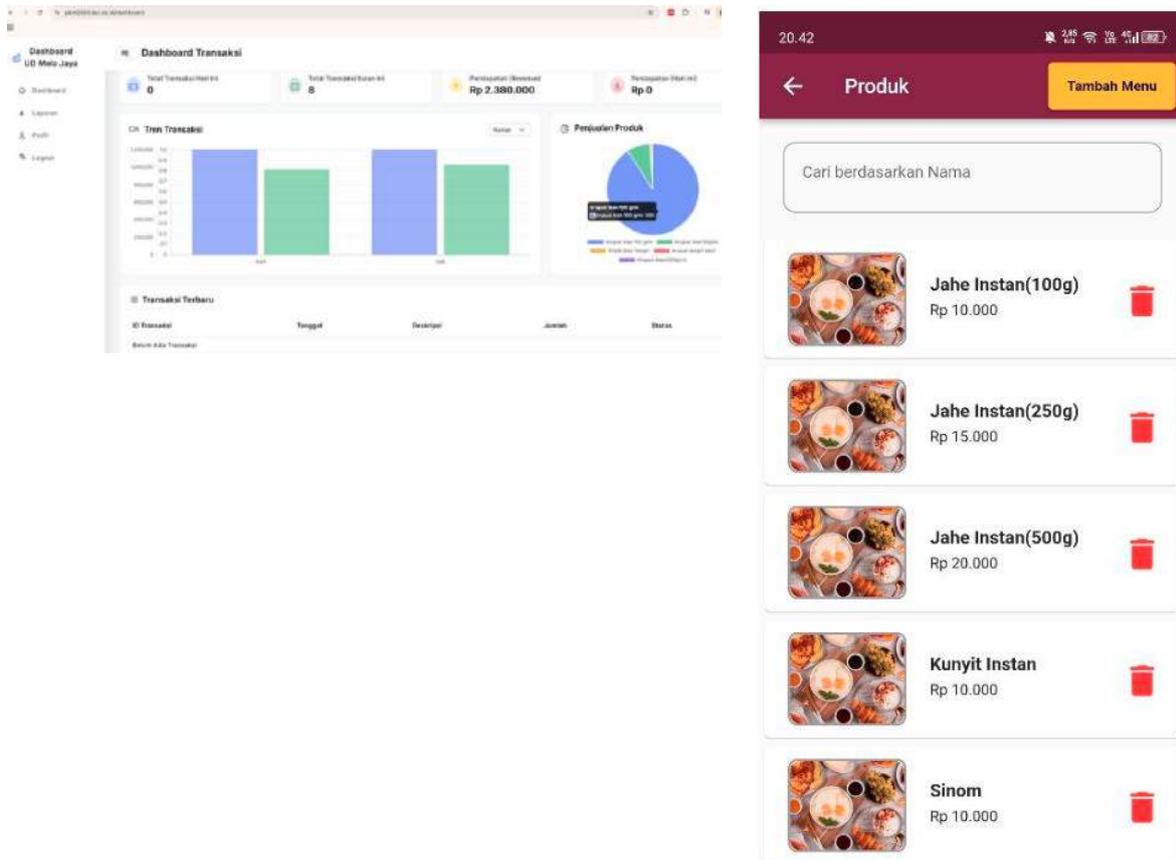
Gambar 6. Output Luaran Video Youtube Pada Channel Lembaga

### 4. Poster Kegiatan



Gambar 7 Poster Kegiatan

## 5. Peningkatan Level Keberdayaan Mitra



Gambar 8. Peningkatan Level Mitra dalam Menggunakan Perangkat Teknologi

Bab 8  
Rencana Tahapan Berikutnya

Rencana tahapan berikutnya ini diarahkan untuk memastikan bahwa kegiatan pengabdian tidak berhenti pada hasil sementara, tetapi terus berjalan menuju keberlanjutan dan manfaat yang lebih luas, serta memperkuat hubungan dengan masyarakat sebagai mitra aktif dalam proses pembangunan berkelanjutan.

Tabel 7, Rencana pada kegiatan berikutnya

Tahap	Kegiatan	Tujuan	Keterangan
1	Monitoring dan Evaluasi kegiatan pengabdian	Mengukur pencapaian target pengabdian, termasuk penerimaan dan dampak terhadap masyarakat	Melakukan evaluasi terhadap partisipasi masyarakat, manfaat, dan kendala di lapangan
2	Penyempurnaan Program dan Hasil Pengabdian	Mengoptimalkan program berdasarkan hasil evaluasi dan feedback masyarakat	Melakukan revisi, perbaikan, atau penyesuaian kegiatan agar lebih efektif dan sesuai kebutuhan masyarakat
3	Pengembangan dan Penerapan solusi	Mengimplementasikan solusi dan rekomendasi yang telah dikembangkan agar manfaatnya dirasakan masyarakat	Melakukan pelatihan, pendampingan, atau penggunaan alat dan metode yang sesuai di lapangan
4	Sosialisasi dan Promosi Hasil Pengabdian	Memberdayakan masyarakat dan pengguna hasil pengabdian melalui sosialisasi hasil dan manfaatnya	Menggunakan media lokal, workshop, atau forum diskusi dengan masyarakat dan stakeholder terkait
5	Dokumentasi dan Pelaporan	Mendokumentasikan semua proses, kegiatan, dan hasil sebagai bahan laporan dan sumber belajar	Menyusun laporan akhir yang menggambarkan pencapaian, kendala, dan rencana keberlanjutan kegiatan pengabdian

pengabdian masyarakat dapat secara efektif dilaksanakan dan didukung dengan teknologi AI. Berikut adalah beberapa contoh bagaimana AI dapat diterapkan pada setiap tahapan dalam rencana pengabdian masyarakat:

## 1. Monitoring dan Evaluasi

- **Analisis Data Otomatis:** AI dapat digunakan untuk menganalisis data kuantitatif dan kualitatif dari survei atau laporan lapangan secara otomatis, sehingga mempermudah dan mempercepat proses evaluasi.
- **Pengolahan Feedback:** Chatbot berbasis AI dapat digunakan untuk menerima dan memproses feedback dari masyarakat secara real-time, serta mengidentifikasi isu utama yang perlu ditangani.

## 2. Penyempurnaan Program dan Hasil Pengabdian

- **Analisis Sentimen:** Menggunakan AI untuk menganalisis sentimen masyarakat terhadap program yang berjalan, sehingga pengembang dapat menyesuaikan program sesuai kebutuhan dan keinginan masyarakat.
- **Prediksi Dampak:** Model AI dapat membantu memprediksi dampak jangka panjang dari solusi yang diterapkan, sehingga dapat dilakukan perbaikan sebelum pelaksanaan.

## 3. Pengembangan dan Penerapan Solusi

- **Automasi dan Inovasi:** AI dapat membantu mengembangkan teknologi inovatif seperti aplikasi yang bersifat custom, chatbot, atau sistem decision support untuk mendukung masyarakat dalam kegiatan sehari-hari.
- **Pelatihan Virtual:** Penggunaan AI dalam pelatihan berbasis virtual atau dashboard interaktif untuk pemberdayaan masyarakat secara mandiri.

## 4. Sosialisasi dan Promosi Hasil Pengabdian

- **Media Sosial Otomatis:** AI dapat otomatis mengelola dan memposting konten di media sosial untuk meningkatkan jangkauan promosi.
- **Chatbot Interaktif:** Memberikan informasi dan menjawab pertanyaan masyarakat secara instan melalui chatbot yang dibuat khusus.

## 5. Dokumentasi dan Pelaporan

- **OCR dan Pengolahan Data:** AI dapat melakukan OCR (Optical Character Recognition) untuk mengonversi dokumen fisik menjadi data digital dan mempermudah pembuatan laporan.
- **Penyusunan Laporan Otomatis:** Penggunaan AI untuk mengumpulkan dan merangkum data kegiatan dalam bentuk laporan yang lengkap dan terstruktur.

## Bab 9 Kesimpulan dan Saran

Kegiatan pengabdian ini meliputi serangkaian tahapan yang terstruktur, dimulai dari identifikasi kebutuhan melalui observasi lapangan dan wawancara, perancangan solusi yang sesuai dengan kebutuhan mitra, persiapan alat dan bahan, sosialisasi program, pelatihan intensif, implementasi teknologi, pendampingan berkelanjutan, evaluasi dampak, dokumentasi kegiatan, hingga perencanaan keberlanjutan program. Fokus utama diberikan pada dua UMKM potensial, yaitu Barokah Jamur Herbal dan UD. Mela Jaya (industri kerupuk ikan).

### **Kesimpulan Utama**

#### **1. Peningkatan Efisiensi dan Akurasi Pencatatan:**

- Penyediaan perangkat Android dan printer Bluetooth yang terintegrasi dengan aplikasi berbasis web telah meningkatkan efisiensi dan akurasi dalam pencatatan transaksi penjualan. Hal ini memungkinkan UMKM untuk memiliki rekapitulasi pendapatan yang terstruktur dan mudah diakses.

#### **2. Peningkatan Kapasitas Manajemen:**

- Pelatihan dan pendampingan yang diberikan telah meningkatkan pemahaman pelaku UMKM tentang pentingnya pencatatan keuangan yang terstruktur, manajemen produksi yang efisien, dan pemahaman mengenai legalitas usaha.

#### **3. Peningkatan Pemahaman Pemasaran Digital:**

- Pelatihan mengenai pemasaran digital telah membantu UMKM dalam memperluas jangkauan pasar, meningkatkan branding produk, dan memanfaatkan media sosial serta platform e-commerce untuk meningkatkan penjualan.

#### **4. Dukungan Terhadap Keberlanjutan Usaha:**

- Rencana keberlanjutan program, termasuk pembentukan kelompok atau koperasi, pelatihan trainer of trainers (TOT), dan penguatan jejaring pasar, diharapkan dapat memastikan keberlanjutan kegiatan dan memberikan dampak positif jangka panjang bagi UMKM di Desa Nogosari.

#### **5. Penyelarasan dengan Tujuan Pembangunan Berkelanjutan (SDGs):**

- Kegiatan ini selaras dengan tujuan SDGs, terutama poin 8 (Pekerjaan Layak dan Pertumbuhan Ekonomi), yang mendukung indikator kinerja utama (IKU) perguruan tinggi dalam bidang pengabdian masyarakat dan inovasi kewirausahaan.

## **Saran untuk Pengembangan Lebih Lanjut**

### **1. Pengembangan Aplikasi yang Lebih Terintegrasi:**

- Perlu pengembangan aplikasi yang lebih terintegrasi dengan fitur-fitur tambahan seperti manajemen inventaris, analisis penjualan, dan integrasi dengan platform pembayaran digital.

### **2. Pelatihan Lanjutan dan Spesialisasi:**

- Penyelenggaraan pelatihan lanjutan yang lebih spesifik dan mendalam mengenai manajemen keuangan, pemasaran digital, serta pengembangan produk yang inovatif dan sesuai dengan tren pasar.

### **3. Pendampingan yang Lebih Intensif dan Personal:**

- Peningkatan intensitas pendampingan dengan pendekatan yang lebih personal dan disesuaikan dengan kebutuhan masing-masing UMKM. Melibatkan mentor yang berpengalaman di bidangnya untuk memberikan arahan dan solusi yang tepat.

### **4. Penguatan Kelembagaan dan Kemitraan:**

- Pembentukan koperasi atau kelompok usaha bersama yang kuat untuk memudahkan akses ke modal, pelatihan, dan pasar yang lebih luas. Memperkuat kemitraan dengan pihak-pihak terkait seperti pemerintah daerah, lembaga keuangan, dan pelaku bisnis lainnya.

### **5. Pemanfaatan Teknologi AI dan Data Analytics:**

- Implementasi teknologi AI dan data analytics untuk menganalisis data penjualan, perilaku konsumen, dan tren pasar. Hal ini dapat membantu UMKM dalam mengambil keputusan yang lebih cerdas dan efektif.

## DAFTAR PUSTAKA

1. Desa Nogosari Pacet: Keadaan Geografis Desa Nogosari. (Cited 2025 Apr 10). Available from: <https://desanogosaripacet.blogspot.com/2017/07/keadaan-geografis-desa-nogosari.html>
2. Wisata Alam Nogosari Mojokerto Tawarkan Camping Ground, Pesona Hutan Pinus dan Air Terjun - Kabar Mojokerto. (Cited 2025 Apr 10). Available from <https://www.kabarmojokerto.id/wisata/109457951/wisata-alam-nogosari-mojokerto-tawarkan-camping-ground-pesona-hutan-pinus-dan-air-terjun>
3. Libriyana L, Kuswinarno M, Afifah Z, Listiana Y. Pengaruh Perencanaan Sdm Dan Motivasi Kerja Terhadap Kinerja Pembuat Jamu Pada Industri Jamu Tradisional Di Pamekasan. E-Bisnis: Jurnal Ilmiah Ekonomi Dan Bisnis [Internet]. 2024 Dec 3 [Cited 2025 Apr10];17(2):292-300. Available from: <https://journal.stekom.ac.id/index.php/Bisnis/article/view/2103>
4. Saptantinah D, Astuti P, Mardayanti L. Peningkatan Literasi Digital Pelaku Usaha Mikro Kecil dan Menengah Melalui Pelatihan dan Pendampingan pada UMKM Home Industry di Desa Genengan Karanganyar [Internet]. Vol. 7. 2025. Available from: <http://ojs.stiami.ac.id>
5. Zakaria S, Basori A, Hasanatuludhiyah N. Usaha Produksi Jamu Terstandar Di Pedesaan (Village Jamoe Centre) Secara Agroindustri Melalui Teknologi 6 M Simplisia Menuju Masyarakat Sehat Cerdas Jamu Hospital Production Business In Rural Agro Industry Through Technology 6 M Simplisia Toward Intellectual Healthy Community.
6. Rahmawati A, Nurul Fatma Hasan. Standarisasi Proses Sertifikasi Halal Produk Farmasi Dalam Memenuhi Kewajiban Bersertifikat Halal Indonesia: Perbandingan Dengan Malaysia. Krigan: Journal Of Management And Sharia Business [Internet]. 2024 Dec 31;2(2):140-55. Available From: <https://Ejournal.Uinbukittinggi.Ac.Id/Index.Php/Krigan/Article/View/8766>
7. Aplikasi Mozak (Mobile Zakat) Untuk Mendukung Kegiatan Pengelolaan Zakat Berbasis Teknologi Mobile Android | Seminar Nasional Humaniora Dan Aplikasi Teknologi Informasi (Sehati) [Internet]. [Cited 2025 Apr 11]. Available From: <https://Prosiding.Uim.Ac.Id/Index.Php/Sehati/Article/View/492>
8. Azizi E, Hikmat Mn, Wirani Ap. Pkm Penerapan Manajemen Usaha Dan Prinsip Keselamatan Kesehatan Kerja (K3) Pada Ukm Pande Besi Tradisional Desa Tejamari Serang. Martabe : Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat [Internet]. 2024 Oct 10 [Cited 2025 Apr 11];7(10):3960-5. Available From: <https://jurnal.Um-Tapsel.Ac.Id/Index.Php/Martabe/Article/View/17842>
9. Hadi S, Danu Prima Arzani L. Pelatihan Dan Pendampingan Sistem Informasi Bumdes Santong Jaya Lombok Utara.
10. Revolusi Digital Dalam Literasi Laktasi; Penerapan Teknologi Pendamping Asi Mommy-Be Di Desa Pakatto, Kabupaten Gowa | J-Abdi: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat [Internet]. [Cited 2025 Apr 11]. Available From: <https://Bajangiournal.Com/Index.Php/abdi/Article/View/9546>

## LAMPIRAN

### 1. FOTO KEGIATAN





**Terima kasih & Sampai Jumpa  
Di Kegiatan Berikutnya**

## 2. Lampiran Berkas Pendukung

### a. Surat Pernyataan Kesanggupan



**YAYASAN BRATA BHAKTI DAERAH JAWA TIMUR  
UNIVERSITAS BHAYANGKARA SURABAYA  
LEMBAGA PENELITIAN DAN PENGABDIAN PADA  
MASYARAKAT (LPPM)**

Kampus : Jl. A. Yani 114 Surabaya, Telp 031 – 8285602, 8291055

**SURAT PERNYATAAN KESANGGUPAN PELAKSANAAN DAN  
PENYUSUNAN LAPORAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT**

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : R Dimas Adityo  
NIDN/NIDK/NUPTK : 0729127904 / 7561757658130183  
Instansi : Universitas Bhayangkara Surabaya

Sehubungan dengan Kontrak Pengabdian kepada Masyarakat:

Tanggal Kontrak Induk\* : 28 Mei 2025  
Nomor Kontrak Induk\* : 124/C3/DT.05.00/PM/2025  
009/LL7/DT.05.00/PM/2025  
Tanggal Kontrak Turunan\*\* : 04 Juni 2025  
Nomor Kontrak Turunan\*\* : 002/VI/2025/LPPM/PM/UBHARA  
Judul : Pengembangan Usaha Berbasis Teknologi Informasi  
Jamu Herbal Borokah dan Usaha Krupuk Ikan UD Mela  
Jaya di Desa Nogosari Kecamatan Pacet Kab. Mojokerto  
Tahun Usulan : 2025  
Tahun Pelaksanaan : 2025  
Jangka Waktu : .1 (satu) tahun  
Periode : Tahun ke .1 (satu) dari .1 (satu) tahun\*  
Dana :

Periode	Dana (Rp)
Tahun ke-1	Rp 42.500.000,- ( <i>Empat Puluh Dua Juta Lima Ratus Ribu Rupiah</i> )
Tahun ke-2	
Tahun ke-3	

- Untuk skema PBM cukup diisi tahun ke-1 dan untuk skema PBK dan PBW diisikan sesuai dengan tahun pendanaannya, contoh skema PBW tahun ke-2 maka dapat diisi tahun ke-1 dan ke-2 sementara tahun ke-3 dikosongkan

Dengan ini menyatakan bahwa:

1. Saya tidak sedang terkena sanksi administrasi maupun etik dalam bentuk apa pun.
2. Saya bertanggung jawab penuh untuk menyelesaikan seluruh pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat sesuai dengan ketentuan, mengunggah laporan kemajuan, laporan akhir, laporan penggunaan dana beserta bukti pembelian yang sah (bukti riil) dan memenuhi janji luaran wajib sesuai dengan ketentuan pada buku panduan penelitian dan pengabdian tahun 2025.



**VAYASAN BRATA BHAKTI DAERAH JAWA TIMUR  
UNIVERSITAS BHAYANGKARA SURABAYA  
LEMBAGA PENELITIAN DAN PENGABDIAN PADA  
MASYARAKAT (LPPM)**

Kampus : Jl. A. Yani 114 Surabaya. Telp 031 – 8285602, 8291055

3. Saya tidak akan melakukan praktik Korupsi, Kolusi, dan Nepotisme (KKN) dalam pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat dan penggunaan anggaran pengabdian kepada masyarakat.

Apabila sampai dengan masa penyelesaian pekerjaan sebagaimana diatur dalam Kontrak Pengabdian kepada Masyarakat tersebut di atas saya lalai/cedera janji/wanprestasi dan/atau terjadi pemutusan Kontrak Pengabdian kepada Masyarakat, saya bersedia menerima sanksi, termasuk mengembalikan dana ke kas negara sebesar nilai sisa pekerjaan yang tidak memiliki prestasi nyata.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Surabaya, 10 Juni 2025



**Keterangan:**

\*diisi tanggal dan nomor Kontrak Induk antara DPPM dengan LP/LPPM Perguruan Tinggi Negeri atau LLDIKTI

\*\*Kontrak Turunan:

- ~ Untuk Perguruan Tinggi Negeri diisi tanggal dan nomor kontrak antara LP/LPPM Perguruan Tinggi dengan Pelaksana
- ~ Untuk Perguruan Tinggi Swasta diisi tanggal dan nomor kontrak LLDIKTI dengan PTS dan PTS dengan Pelaksana yang dipisahkan dengan tanda koma (,)

## b. Map Lokasi Kegiatan

← → ↻ google.com/maps/dir/Universitas+Bhayangkara+Surabaya,+Jalan+Ahmad+Yani,+Ketintang,+Surabaya,+Jawa+Timur/Nogosari,+Kec.+Pacet,+Kabupaten+Mojokerto,+Jawa+Timur

☰

Terbaik 1j 22m 1j 12m 12 jam

Universitas Bhayangkara Surabaya, Jl. A  
Nogosari, Kec. Pacet, Kabupaten Mojokerto

Tambahkan tujuan

Berangkat sekarang Ops

Kirim rute ke Xiaomi 2311DRK48G Salin link

🚗 lewat Jl. Raya Surabaya - Madiun 1 jam 13 mnt 52,0 km  
Rute tercepat, lalu lintas normal  
Detail

🚗 lewat Jl. Raya Surabaya - Madiun dan Jl. Raya Trawas 1 jam 16 mnt 52,8 km

🚗 lewat Jl. Raya Pantura/Jl. Tol Surabaya - Gempol/Jl. Tol Surabaya - Porong 1 jam 23 mnt 66,5 km  
Rute tercepat saat ini sesuai kondisi lalu lintas

Jelajahi Nogosari di sekitar

📍

🗺️ Lapisan

Surabaya

Universitas Bhayangkara Surabaya

1 jam 16 mnt 52,8 km

1 jam 23 mnt 66,5 km

1 jam 13 mnt 52 km

JAWA TIMUR

Google

c. Surat Pernyataan Kerja Sama

<b>UD. MELA JAYA</b>	
<b>DS. NOGOSARI RT.001 / RW.001 KEC.PACET KAB. MOJOKERTO</b>	
<b>SURAT PERNYATAAN KERJA SAMA</b>	
Surat Nomor: 001 / UD-MJ / III / 2025	
Yang bertanda tangan di bawah ini,	
Nama Individu	: Iwan Mahmudi.
Jabatan dalam	: Pimpinan Usaha
Kelompok/Usaha	: Usaha Krupuk Ikan.
Jenis Mitra Sasaran	: <del>Kelompok Masyarakat</del> /Industri Rumah Tangga*
Jumlah	: 5
Anggota/Karyawan	
Nama Kelompok/Usaha	: UD. Mela Jaya
Alamat	: DS Nogosari RT.001 RW.001 Kec.Pacet, Kab. Mojokerto.
Nomor HP	: 082264076160.
Dengan ini menyatakan bahwa <b>UD.Mela Jaya.</b> bersedia berkolaborasi menjadi Mitra Sasaran pada:	
Judul Pengabdian	: Pengembangan Usaha Berbasis Teknologi Informasi Jamu Borokah dan Usaha Krupuk Puli UD Mela Jaya di Desa Nogosari Kecamatan Pacet Kab. Mojokerto.
Nama Ketua	: R Dimas Adityo.
NIDN/NIDK/NUPTK	: 0729127904.
Instansi	: Universitas Bhayangkara Surabaya.
Alamat	: Jl. A. Yani 114 Surabaya.
Nomor HP	: 085106100260
Dana yang diajukan	: Rp 50.000.000 (Lima Puluh Juta Rupiah)
Dan dengan ini menyatakan bahwa di antara kedua belah pihak tidak memiliki afiliasi dan hubungan kekeluargaan. Demikian surat pernyataan kesediaan kerja sama ini dibuat dengan sebenar - benarnya untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.	
Mojokerto, 04 - 04 - 2025	
Meterai TTD + 	
IWAN I. 	
UD. MELA JAYA	
NIK .....	
*Coret Salah Satu	

# BAROKAH

DS. NOGOSARI RT.001 / RW.001 KEC.PACET KAB. MOJOKERTO

## SURAT PERNYATAAN KERJA SAMA

Surat Nomor: 001 / BAROKAH / III / 2025

Yang bertanda tangan di bawah ini,

Nama Individu : Chusnul Chotimah.  
Jabatan dalam : Pimpinan Usaha  
Kelompok/Usaha : Jamu Herbal Instan.  
Jenis Mitra Sasaran : Kelompok Masyarakat/Industri Rumah Tangga\*  
Jumlah : 4  
Anggota/Karyawan  
Nama Kelompok/Usaha : BAROKAH  
Alamat : DS Nogosari RT.001 RW.001 Kec.Pacet, Kab. Mojokerto.  
Nomor HP : 0856-3339-642

Dengan ini menyatakan bahwa **BAROKAH** bersedia berkolaborasi menjadi Mitra Sasaran pada:

Judul Pengabdian : Pengembangan Usaha Berbasis Teknologi Informasi  
Jamu Herbal Borokah dan Usaha Krupuk Puli UD Mela  
Jaya di Desa Nogosari Kecamatan Pacet Kab. Mojokerto.  
Nama Ketua : R Dimas Adityo.  
NIDN/NIDK/NUPTK : 0729127904.  
Instansi : Universitas Bhayangkara Surabaya.  
Alamat : Jl. A. Yani 114 Surabaya.  
Nomor HP : 085106100260  
Dana yang diajukan : Rp 50.000.000 (Lima Puluh Juta Rupiah)

Dan dengan ini menyatakan bahwa di antara kedua belah pihak tidak memiliki afiliasi dan hubungan kekeluargaan. Demikian surat pernyataan kesediaan kerja sama ini dibuat dengan sebenar - benarnya untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Mojokerto, 04 - 04 - 2025

Meterai Rp.  
TTD + Stempel

BAROKAH (tan)  
CHUSNUL CHOTIMAH  
NIB  
No HP 0813 3026 4952

\*Coret Salah Satu

## D. Surat Pernyataan Ketua Pengusul



YAYASAN BRATA BHAKTI DAERAH JAWA TIMUR  
**UNIVERSITAS BHAYANGKARA SURABAYA**  
**LEMBAGA PENELITIAN DAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT**  
**(LPPM)**

Kampus : Jl. A. Yani 114 Surabaya Telp. 031 – 8285602, Fax. 031 - 8285601

### SURAT PERNYATAAN KETUA PENGUSUL

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : R Dimas Adityo S.T, M.T.  
NIDN : 0729127904.  
Pangkat / Golongan : III / B.  
Jabatan Fungsional : Asisten Ahli.

Dengan ini menyatakan bahwa proposal saya dengan judul:  
**“Pengembangan Usaha Berbasis Teknologi Informasi Jamu Herbal Borokah dan Usaha Krupuk Puli UD Mela Jaya di Desa Nogosari Kecamatan Pacet Kab.Mojokerto”**.. yang diusulkan dalam skema ..... **Pemberdayaan Kemitraan Masyarakat**..... untuk tahun anggaran 2025 **bersifat orisinal dan belum pernah dibiayai oleh lembaga/sumber dana lain.**

Bilamana di kemudian hari ditemukan ketidaksesuaian dengan pernyataan ini, maka saya bersedia dituntut dan diproses sesuai dengan ketentuan yang berlaku dan mengembalikan seluruh biaya yang sudah diterima ke kas negara.

Demikian pernyataan ini dibuat dengan sesungguhnya dan dengan sebenar-benarnya.

Kota, tanggal-bulan-tahun  
Yang menyatakan,

K  
M  
T  
  
( R Dimas Adityo S.T, M.T. )  
NIDN/NIDK/NIDPTK: 0729127904

**UD. MELA JAYA**  
**DS. NOGOSARI RT.001 / RW.001 KEC.PACET KAB. MOJOKERTO**

**SURAT KESEDIAAN *SHARING* DANA**

Surat Nomor: 001 / UD-MJ / III / 2025.

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Iwan Mahmudi.  
Instansi : Suasta.  
Jabatan : Pimpinan Usaha.  
Alamat : DS Nogosari RT.001 RW.001 Kec.Pacet, Kab. Mojokerto.  
Nomor HP : 082264076160  
Bertindak Sebagai : ~~Mitra Susahan~~ / ~~Mitra Pemerintah~~ / ~~Mitra PT~~ / Mitra DuDi

dengan ini menyatakan bahwa **BERSEDIA** bekerjasama serta memberikan dana padanan atas **usulan Program Pengabdian kepada Masyarakat Tahun 2025 Skema Pemberdayaan Kemitraan Masyarakat. ruang lingkup Ekonomi Kreatif** kepada:

Nama Dosen Pelaksana	:	R Dimas Adityo
Institusi Pelaksana	:	Universitas Bhayangkara Surabay
Judul Program Usulan	:	<b>"Pengembangan Usaha Berbasis Teknologi Informasi Jamu Herbal Borokah dan Usaha Krupuk Puli UD Mela Jaya di Desa Nogosari Kecamatan Pacet Kab.Mojokerto</b>
Dana Padanan dari Mitra	:	Rp 2.000.000,-

Dengan peruntukan dana padanan dalam melaksanakan kegiatan pengabdian kepada masyarakat. Demikian pernyataan ini dibuat tanpa paksaan dari pihak manapun untuk dipergunakan sebagaimana mestinya. Apabila dikemudian hari kami melanggar pernyataan ini, maka kami bersedia diproses sesuai dengan ketentuan perundang-undangan yang berlaku.

Tempa .....

Meterai  
TTD +



Nama Mitra UD Mela Jaya  
NIK/NIP .....



**PEMERINTAH KABUPATEN MOJOKERTO  
DINAS KESEHATAN**

Jalan R.A. Basmi No. 4 Mojokerto, Kode Pos 61261 Jawa Timur  
Telp. (0321) 321957 Fax. (0321) 390113  
Website : <http://mojokertokab.go.id/mjk/sobidinkes>  
Email : [atdeskabmojokerto@gmail.com](mailto:atdeskabmojokerto@gmail.com)

**SERTIFIKAT  
PRODUKSI PANGAN INDUSTRI RUMAH TANGGA**

Diberikan kepada

Nama IRT	: BAROKAH
Nama Pemilik	: CHUSNUL CHOTMAH
Alamat	: Desa Nogosari Kecamatan Ploso Kabupaten Mojokerto
Jenis pangan	: Dibalikaya
Kemasan Primer	: Dibalikaya

Yang telah memenuhi persyaratan Pemberian Sertifikat Produksi Pangan Industri Rumah Tangga ( SPP-IRT ) berdasarkan Peraturan Kepala Badan Pengawas Obat dan Makanan Republik Indonesia tentang Pedoman Pemberian Sertifikat Produksi Pangan Industri Rumah Tangga Nomor HK. 03.1.23.04.12.2205 tanggal 5 April 2012 yang diselenggarakan di :

Kabupaten	: Mojokerto
Provinsi	: Jawa Timur
Pada tanggal	: 6 - 7 Mei 2015

Mojokerto, 05 Juni 2015

PILKESKAB MOJOKERTO



# AMPLANG IKAN TENGIRI

*Dijamin 100% Halal*



**SUMBER RASA**

Diproduksi Oleh  
**UD. Mela Jaya**  
Mojokerto - Jatim

P-021-822023510010890-23

021-822023510010890-23



Herbal Instant  
**"BAROKAH"**  
ALAMI TANPA BAHAN PENGAWET  
**Kunyit Instant**  
Komposisi :  
- Kunyit  
- Gula Pasir  
Netto: 100g (25kg/100g)  
Diproduksi :  
BAROKAH - Mojokerto  
P.HT: 2123516060513-20  
Telp. 081 330 284 952  
Baik Digunakan  
MARIKES  
MARIKES

*Kerupuk Ikan*  
**SUMBER RASA**  
*Menggunakan Bahan Premium*



**180gr**

- GURIH
- RENYAH
- LEZAT

**Order Now**

3. Foto Foto Kegiatan

# FOTO KEGIATAN

## MITRA : HERBAL JAMU BAROKAH



## MITRA : UD MELA JAYA (Krupuk Ikan)



**PERALATAN YANG DIBERIKAN  
HARDWARE ( PRINTER BLUETOOTH + HP ANDROID)  
SOFTWARE (MOBILE DAN WEB APP)**

