

LAPORAN AKHIR

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



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

Ketua/Anggota Tim

R Dimas Adityo NIDN : 0729127904 (Ketua)
Syafii NIDN : 0705087302 (Anggota)
Julyianto Ekantoro NIDN : 0706077106 (Anggota)

UNIVERSITAS BHAYANGKARA SURABAYA

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 AKHIR 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.

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 : UD Barokah Jamu Herbal
Alamat : Dsn. Nogosari , Desa Nogosari, Kec. Pacet. Mojokerto
Penanggung Jawab : Tono Muchtar

Mitra Sasaran 2

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

Mitra Pemerintah

Nama : Yono .SE.
Alamat : Desa. Nogosari Kec. Pacet., Kab. Mojokerto

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

Surabaya, 10 Desember 2025

Mengetahui,
Ketua Lembaga penelitian/pengabdian*,



(Drs. Heru Irianto)

NIDN. 0714056102

Ketua,

(R Dimas Adityo)

NIP. 0729127904

* Disesuaikan dengan nama lembaga penelitian dan atau pengabdian kepada masyarakat di Perguruan Tinggi

Ringkasan

Kegiatan pengabdian masyarakat dilaksanakan di Desa Nogosari, Kecamatan Pacet, Kabupaten Mojokerto, Jawa Timur—sebuah desa dengan dua dusun, yaitu **Nogosari** dan **Bulakkunci**. Lokasi desa yang berjarak sekitar 53 km dari Kota Surabaya ($\pm 1,5$ jam perjalanan) menjadikannya wilayah yang cukup strategis, terutama karena potensi pariwisata alam yang melimpah. Beberapa objek wisata andalan seperti **Hutan Pinus Puthuk Panggang Welut, camping ground, Air Terjun Coban Watu Gedek**, serta **Wisata Bernade De Vallei** menjadi magnet bagi pengunjung dan memberikan peluang berkembangnya usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) berbasis pariwisata. Secara umum, mayoritas masyarakat di Desa Nogosari menggantungkan hidup pada sektor **pertanian** dan **wirausaha**. Namun meningkatnya aktivitas wisata mendorong lahirnya berbagai jenis UMKM yang terhubung dengan kebutuhan wisatawan, seperti produk kuliner, kerajinan, serta olahan herbal. Meskipun demikian, hasil identifikasi lapangan menunjukkan bahwa sebagian besar UMKM masih menghadapi berbagai keterbatasan, terutama dalam aspek **organisasi usaha, kapasitas produksi, kualitas produk, serta strategi pemasaran**. Kondisi ini menyebabkan daya saing produk lokal cenderung rendah dan kurang mampu menembus pasar yang lebih luas, baik secara offline maupun digital. Dua UMKM mitra yang menjadi fokus kegiatan pengabdian adalah **Barokah Jamur Herbal** dan **UD. Mela Jaya** (produsen kerupuk ikan). Keduanya memiliki potensi yang cukup besar, didukung oleh ketersediaan bahan baku lokal serta permintaan yang relatif stabil. Namun melalui proses pendampingan diketahui bahwa usaha-usaha tersebut menghadapi hambatan signifikan, terutama pada aspek **manajemen operasional dan akses pasar**. Selain itu, UMKM masih beroperasi dengan metode sederhana, tidak terdokumentasi, serta belum memanfaatkan teknologi pemasaran modern seperti aplikasi MPOS dan Dashboard Monitoring.vPendampingan ini diarahkan agar UMKM tidak hanya meningkatkan kualitas produk, tetapi juga mampu memanfaatkan potensi pemanfaatan teknologi sebagai saluran distribusi utama. Secara umum, terdapat **kemajuan signifikan dalam aspek manajemen dan pemasaran**, yang dapat dilihat melalui beberapa indikator berikut:

1. Peningkatan kemampuan manajerial

UMKM mulai mampu menyusun pencatatan keuangan sederhana, mengelola persediaan bahan baku dengan lebih teratur, serta menerapkan standar proses produksi. Hal ini meningkatkan efisiensi dan membantu perencanaan usaha jangka pendek maupun jangka panjang.

2. Penguatan identitas dan kualitas produk

Melalui pelatihan pengemasan dan pelabelan, produk Barokah Jamur Herbal dan kerupuk ikan UD. Mela Jaya kini memiliki tampilan yang lebih profesional dan konsisten dengan standar pasar. Perubahan ini berdampak pada meningkatnya kepercayaan konsumen.

3. Penerapan strategi pemasaran digital

Pelaku UMKM kini mulai memanfaatkan platform media sosial dan marketplace untuk memperluas jangkauan pemasaran. Konten promosi digital, katalog produk, dan pemanfaatan fitur pesan online telah membantu peningkatan permintaan, terutama dari pembeli luar desa.

4. Penguatan jejaring usaha

Kegiatan ini berhasil mendorong kolaborasi antara pelaku wisata di Desa Nogosari dengan UMKM lokal. Produk lokal kini mulai dipasarkan di titik-titik wisata, membuka peluang pasar baru dan meningkatkan eksposur.

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 pelaksanakan 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 2.1. Kondisi Existing di Mitra Jamu Herbal Barokah



Gambar 2.2. Kondisi Existing di Mitra UD. Mela Jaya

Pada bagian atas gambar1 , ditampilkan proses pembuatan dan pengemasan jamu herbal di sebuah mitra yang mungkin belum menerapkan sistem modern dan terorganisir secara baik. Aktivitasnya 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 higiene, 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 2.1. 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 higiene 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 higiene, 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 3.1. 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 distandarisasi, yang dapat memengaruhi kualitas dan konsistensi produk.

Tabel 3.1. 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.

Bab 5

Hasil Pelaksanaan Kegiatan Mitra Pertama.

Mitra pertama pada kegiatan PKM ini Adalah UD Herbal Jamu Barokah, dengan aspek permasalahan pada mitra Adalah aspek manajemen.

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 5.1. 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.

Pada tahap pertama, dilakukan identifikasi permasalahan dalam aspek manajemen dengan menilai sistem pengelolaan usaha yang selama ini diterapkan oleh mitra. Upaya ini bertujuan untuk mengetahui masalah utama, seperti belum tertatanya pencatatan administrasi dan keuangan, pembagian tugas usaha yang belum jelas, serta perencanaan usaha yang masih sederhana. Hasil dari tahap ini adalah teridentifikasinya permasalahan manajerial utama yang menjadi fokus perbaikan. Tahap kedua adalah perencanaan perbaikan manajemen usaha. Mitra diajak menyusun perencanaan pengelolaan usaha yang lebih terstruktur, meliputi pencatatan keuangan sederhana, pengaturan alur kerja usaha, serta perencanaan kegiatan operasional. Perencanaan ini dilakukan agar pengelolaan usaha dapat berjalan lebih efektif, efisien, dan terkontrol. Selanjutnya, dilaksanakan pelatihan manajemen usaha untuk membekali mitra dalam mengelola administrasi, pencatatan keuangan, serta perencanaan usaha secara mandiri. Melalui pelatihan ini, mitra mampu memahami pentingnya manajemen usaha yang baik dan mulai menerapkan pencatatan serta pengelolaan usaha secara lebih sistematis. Setelah pelatihan, dilakukan implementasi manajemen usaha oleh mitra dengan pendampingan dari tim PKM. Mitra mulai menerapkan pencatatan keuangan sederhana, pembagian tugas yang lebih jelas, serta perencanaan operasional usaha. Hasilnya, pengelolaan usaha menjadi lebih tertib dan pengambilan keputusan usaha dapat dilakukan dengan lebih tepat. Tahap terakhir adalah monitoring dan evaluasi, yang dilakukan untuk menilai efektivitas penerapan manajemen usaha. Evaluasi ini meliputi pengamatan terhadap konsistensi pencatatan, kelancaran operasional, serta perkembangan usaha. Selain itu, dilakukan dokumentasi kegiatan dan laporan perkembangan usaha sebagai bukti capaian serta dasar perbaikan dan keberlanjutan program. Secara keseluruhan, kegiatan ini bertujuan meningkatkan kemampuan mitra dalam mengelola usaha secara lebih profesional, mendukung efisiensi operasional, serta memperkuat keberlanjutan usaha melalui penerapan manajemen yang terstruktur dan pendampingan berkelanjutan.

Tabel 5.2 Hasil Pelaksanaan Pada Aspek Manajemen

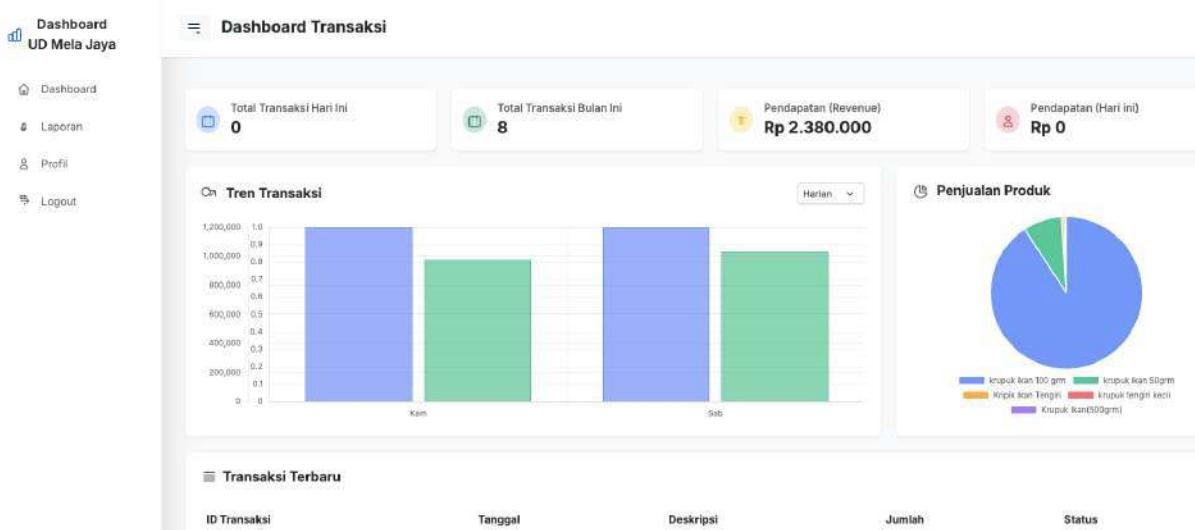
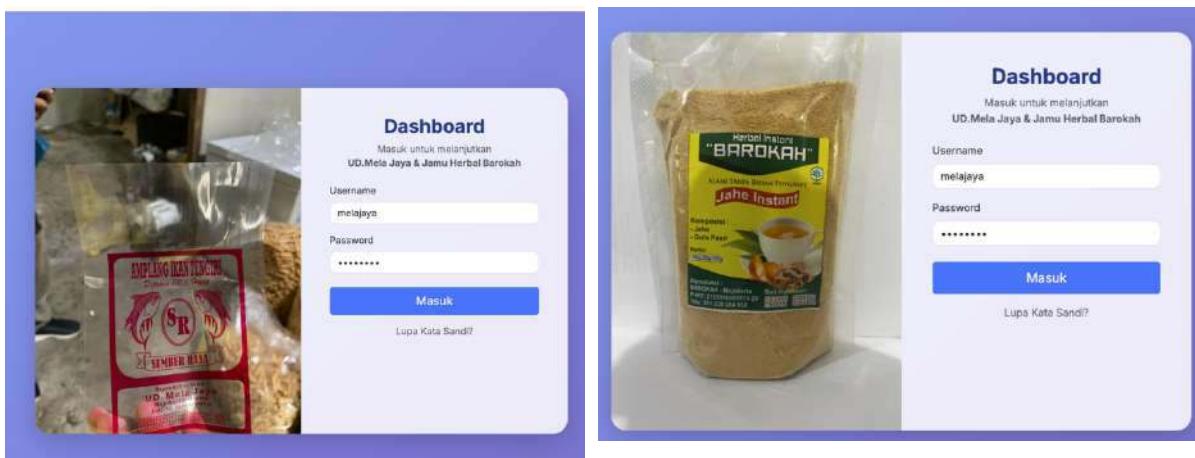
Tahapan	Uraian Kegiatan	Keluaran/Kontribusi
1. Identifikasi Permasalahan	Menilai strategi pemasaran yang digunakan, masalah utama, dan peluang pasar.	Masalah utama teridentifikasi, branding, lemah, tidak aktif di media sosial.
2. Perencanaan Strategi Digital	Membuat rencana pengembangan konten media 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 5.1. Pelatihan Pengenalan Sistem Keuangan UMKM



Gambar 5.2. Pemberian Peralatan Penunjang Kepada Mitra



Gambar 5.3. Dashboard Manajemen Aplikasi Pemasaran (Software)

Bab 6

Hasil Pelaksanaan Kegiatan Mitra Kedua

Mitra kedua pada kegiatan PKM ini adalah **Usaha Krupuk Ikan Mela Jaya**, dengan permasalahan utama yang dihadapi mitra berada pada **aspek pemasaran**. Pelaksanaan kegiatan pada aspek pemasaran diawali dengan **identifikasi permasalahan** melalui observasi langsung dan wawancara. Tahap ini bertujuan untuk mengidentifikasi kendala utama yang dihadapi mitra, seperti **keterbatasan jangkauan pemasaran, belum optimalnya pemanfaatan media digital, serta kemasan produk yang belum menarik dan informatif**. Selanjutnya, dilakukan **perencanaan solusi** dengan menyusun strategi pemasaran sederhana yang mencakup **peningkatan desain kemasan, pembuatan identitas merek, serta pemanfaatan media sosial dan marketplace** sebagai sarana promosi produk. Selain itu, disusun panduan pemasaran digital sebagai acuan bagi mitra dalam menjalankan aktivitas promosi secara mandiri. Tahap berikutnya adalah **pelaksanaan pelatihan pemasaran**, yang bertujuan untuk meningkatkan pemahaman mitra mengenai strategi pemasaran produk. Pelatihan dilakukan dengan metode sederhana, seperti **praktik pembuatan konten promosi, pengelolaan akun media sosial, serta pengenalan pemasaran berbasis digital**, agar mitra mampu memperluas jangkauan pasar secara lebih efektif. Setelah pelatihan, dilakukan **implementasi strategi pemasaran** oleh mitra dengan pendampingan dari tim PKM. Implementasi meliputi penggunaan kemasan baru, penerapan identitas merek, serta aktivasi media promosi digital yang disesuaikan dengan kemampuan dan kondisi mitra. Tahap akhir meliputi **monitoring dan evaluasi** yang dilakukan selama dua bulan untuk menilai efektivitas strategi pemasaran yang diterapkan. Kegiatan ini disertai dengan **pendokumentasian perkembangan dan capaian program**, yang digunakan sebagai indikator keberhasilan kegiatan serta sebagai dasar perbaikan dan tindak lanjut di masa mendatang.

Tabel 6.1 Ringkasan Kegiatan pada Mitra Kedua

No	Tahap Kegiatan	Permasalahan Mitra	Solusi / Aktivitas	Luaran / Hasil
1	Identifikasi	Jangkauan pemasaran terbatas, pemanfaatan media digital belum optimal, kemasan kurang menarik dan informatif	Observasi langsung dan wawancara dengan mitra	Peta permasalahan pemasaran mitra
2	Perencanaan	Belum memiliki strategi pemasaran yang terarah	Penyusunan strategi pemasaran, desain kemasan, identitas merek, serta panduan pemasaran digital	Dokumen strategi pemasaran dan panduan digital
3	Pelatihan	Kurangnya pemahaman pemasaran digital	Pelatihan pembuatan konten promosi, pengelolaan media sosial, dan pemasaran digital	Peningkatan pengetahuan dan keterampilan mitra
4	Implementasi	Strategi pemasaran belum diterapkan secara optimal	Penerapan kemasan baru, identitas merek, dan aktivasi media promosi digital dengan pendampingan	Produk dengan kemasan baru dan media promosi aktif
5	Monitoring dan Evaluasi	Perlu evaluasi efektivitas pemasaran	Monitoring dan evaluasi selama dua bulan serta pendokumentasian capaian	Laporan perkembangan dan rekomendasi tindak lanjut

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.



Gambar 6.1 Lokasi Kegiatan Produksi di Mitra Kedua



Gambar 6.2 Hasil Produksi Krupuk Ikan Di Lokasi Mitra Kedua



Gambar 6.3 Lokasi Produksi Packaging Krupuk Ikan



Gambar 6.4 Lokasi Produksi Krupuk Ikan

Hasil Penyelesaian Kegiatan Mitra Kedua

Berdasarkan permasalahan yang dihadapi mitra kedua UD Mela Jaya pada **aspek pemasaran**, kegiatan PKM telah dilaksanakan secara bertahap dan memberikan hasil yang positif. Permasalahan utama yang sebelumnya ditemukan meliputi belum terstrukturnya pengelolaan usaha, kurang optimalnya perencanaan kegiatan usaha, serta keterbatasan pemahaman mitra dalam mengelola aktivitas usaha secara sistematis. Melalui kegiatan identifikasi permasalahan dan pendampingan yang dilakukan, mitra mulai memahami pentingnya manajemen usaha yang baik. Pada tahap perencanaan dan pelatihan, mitra dibekali pengetahuan mengenai pengelolaan usaha sederhana, termasuk perencanaan kegiatan, pengelolaan operasional, serta pencatatan aktivitas usaha secara lebih teratur. Hasilnya, mitra mampu menyusun alur kerja usaha yang lebih jelas dan terarah. Selanjutnya, pada tahap implementasi, mitra mulai menerapkan prinsip-prinsip manajemen usaha dalam kegiatan sehari-hari, seperti pembagian tugas yang lebih terstruktur, pengelolaan waktu kerja yang lebih efisien, serta pencatatan kegiatan usaha secara rutin. Penerapan ini membantu mitra dalam memantau perkembangan usaha dan mengambil keputusan secara lebih tepat. Tahap monitoring dan evaluasi menunjukkan bahwa mitra mengalami peningkatan pemahaman dan kemandirian dalam mengelola usaha. Usaha yang dijalankan menjadi lebih tertata, aktivitas operasional berjalan lebih efektif, serta mitra memiliki dasar yang lebih kuat dalam merencanakan pengembangan usaha ke depan. Selain itu, dokumentasi kegiatan dan pencatatan usaha yang dilakukan menjadi bukti capaian kegiatan dan dapat digunakan sebagai acuan untuk keberlanjutan dan pengembangan usaha selanjutnya. Secara keseluruhan, kegiatan PKM ini berhasil membantu mitra kedua dalam menyelesaikan permasalahan pada aspek manajemen, meningkatkan kapasitas pengelolaan usaha, serta mendukung keberlanjutan dan profesionalitas usaha UD Mela Jaya.

Bab 7

Penerapan Produk Teknologi dan Inovasi Ke Masyarakat

7.1 Produk Teknologi dan Inovasi (Hard dan Soft)

1. Perangkat Android dengan Printer Bluetooth (hardware):

- **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 (Software):

- **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 7.1. Rangkuman Penerapan Produk Teknologi

Kategori Dampak	Indikator Keberhasilan	Deskripsi
Kebermanfaatan (Social Impact)	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.
Produktivitas (Economic Impact)	Efisiensi Pencatatan Transaksi	Waktu dan tenaga yang dibutuhkan untuk mengelola keuangan berkurang.
	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 8

Luaran Yang Dicapai

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 8.1. 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 Telah Diterima di Jurnal SEBATIK.



Gambar 8.1. Artikel Pada Jurnal Nasional Terakreditasi



**SEKOLAH TINGGI MANAJEMEN INFORMATIKA dan KOMPUTER
WIDYA CIPTA DHARMA**

Status Terakreditasi Badan Akreditasi Nasional Perguruan Tinggi
Jl. M. Yamin No. 25 Samarinda - Kalimantan Timur 75123 Telp. 0541 - 736071 Fax. 203492,734468
E-mail : wicida@wicida.ac.id

LETTER OF ACCEPTANCE

Nomor:Sebatik/2693/15/10/2025

Dengan ini kami sampaikan bahwa artikel dengan rincian berikut dinyatakan diterima untuk diterbitkan pada Jurnal **Sebatik** (ISSN :1410-3737) (E-ISSN :2621-069X) pada Volume 29 No 2 Desember 2025.

Judul	Development of Technology Information Based Business for Borokah Herbal Drink and UD Mela Jaya Fish Crackers in Nogosari Village, Pacet District, Mojokerto Regency
Penulis	R Dimas Adityo, Julyantoro Ekantoro, Fernando Yunianta D.F, dan Bima Sanggraloka
CorrespondenEmail	dimas@ubhara.ac.id

Demikian Surat Keterangan ini dibuat, untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Samarinda, 15 Oktober 2025

Kepala P3M



Salmon, S.Kom., M.Kom
NIK.05.07.1.021



SEBATIK Journal is licensed under a [Creative Commons Atribusi 4.0 Internasional](#)

Publisher

Pusat Penelitian dan Pengabdian Masyarakat (P3M)
STMIK Widya Cipta Dharmma
Samarinda- Kalimantan Timur- Indonesia

Office:

STMIK Widya Cipta Dharmma
Jl. Prof. M. Yamin No. 25
Samarinda, 75123, Indonesia
Telp. +62541 736071 Fax. +62541 734468
Homepage : www.wicida.ac.id E-mail : dimas@ubhara.ac.id

Development of Technology-Information-Based Businesses for Borokah Herbal Drink and UD Mela Jaya Fish Crackers in Nogosari Village, Pacet District, Mojokerto Regency

R. Dimas Adityo¹⁾, Syafi'i²⁾, Julyantoro Ekantoro³⁾, Fernando Yunianta D.F⁴⁾, Bima Sanggraloka⁵⁾

¹⁾Informatika, ²⁾Bisnis dan Ekonomi, ³⁾Ilmu Komunikasi, ⁴⁾Informatika, ⁵⁾Informatika, Universitas Bhayangkara Surabaya
1,2,3,4,5 Jl. Ahmad Yani No.114, Ketintang, Kec. Gayungan, Surabaya, 60231
E-mail: dimas@ubhara.ac.id^{1), 2), 3), 4), 5)}

ABSTRACT

This community service project focuses on empowering two micro, small, and medium enterprises (MSMEs) in Nogosari Village, Pacet District, Mojokerto Regency: Jamu Herbal Barokah and UD Mela Jaya, a traditional fish cracker producer. Both enterprises face significant challenges in management and marketing, primarily due to limited financial literacy, lack of business administration systems, and minimal utilization of digital technology. The project aims to enhance their competitiveness and sustainability through the implementation of information technology-based solutions. These include the development of simple digital applications for financial recording and production management, as well as the adoption of digital marketing strategies using social media, marketplaces, and websites. Training and mentoring sessions are conducted to improve partners' capacity in business management, financial documentation, and digital branding. The program aligns with Indonesia's Asta Cita agenda and the Sustainable Development Goals (SDGs), particularly Goal 8—Decent Work and Economic Growth. Through the integration of information technology, the project promotes inclusive local economic growth, increases employment opportunities, and strengthens the independence of local entrepreneurs. Expected outcomes include improved business governance, wider market reach, and enhanced digital literacy among MSME actors, serving as a model for sustainable rural economic development based on local potential.

Keywords: Information Technology, Digital Marketing, Community Empowerment, MSME Development, Rural Economy

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

ABSTRAK

Program pengabdian kepada masyarakat ini berfokus pada pemberdayaan dua pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Desa Nogosari, Kecamatan Pacet, Kabupaten Mojokerto, yaitu Jamu Herbal Barokah dan UD Mela Jaya sebagai produsen kerupuk ikan tradisional. Kedua mitra menghadapi tantangan utama dalam aspek manajemen dan pemasaran, seperti rendahnya literasi keuangan, belum adanya sistem administrasi usaha yang terstruktur, serta minimnya pemanfaatan teknologi digital. Kegiatan ini bertujuan meningkatkan daya saing dan keberlanjutan usaha melalui penerapan solusi berbasis teknologi informasi. Solusi tersebut mencakup pengembangan aplikasi digital sederhana untuk pencatatan keuangan dan manajemen produksi, serta penerapan strategi pemasaran digital melalui media sosial, marketplace, dan situs web. Pelatihan dan pendampingan dilakukan untuk meningkatkan kapasitas mitra dalam pengelolaan usaha, pencatatan keuangan, serta branding produk secara digital. Program ini sejalan dengan agenda Asta Cita dan Sustainable Development Goals (SDGs), khususnya tujuan ke-8 yaitu Pekerjaan Layak dan Pertumbuhan Ekonomi. Melalui integrasi teknologi informasi, program ini mendorong pertumbuhan ekonomi lokal yang inklusif, membuka lapangan kerja, serta memperkuat kemandirian pelaku UMKM desa. Hasil yang diharapkan meliputi peningkatan tata kelola usaha, perlakuan jangkauan pasar, dan literasi digital yang lebih baik bagi pelaku UMKM, sehingga dapat menjadi model pemberdayaan ekonomi desa berkelanjutan berbasis potensi lokal.

Kata Kunci: Teknologi Informasi, Pemasaran Digital, Pemberdayaan Masyarakat, Pengembangan UMKM, Ekonomi Desa



1. PENDAHULUAN

Desa Nogosari yang terletak di Kecamatan Pacet, Kabupaten Mojokerto, adalah salah satu wilayah yang memiliki potensi ekonomi dan pariwisata yang cukup besar di Provinsi Jawa Timur. Potensi tersebut terlihat dari kehadiran berbagai tempat wisata alam yang menawarkan pemandangan indah dan daya tarik bagi para pengunjung (Agsaeni, 2024). Beberapa tempat wisata yang cukup terkenal di antaranya adalah Hutan Pinus Putuk Panggang Welut, Coban Watu Gedek, dan kawasan rekreasi Bernah De Vallei. Ketiga tempat tersebut tidak hanya menawarkan pemandangan alam yang menakjubkan, tetapi juga dilengkapi berbagai fasilitas pendukung yang mampu menarik perhatian pengunjung dari berbagai daerah.

Selain pariwisata, Desa Nogosari juga memiliki peluang pengembangan ekonomi lokal melalui berbagai kegiatan usaha masyarakat, seperti kerajinan tangan, makanan khas daerah, serta produk hasil pertanian dan perkebunan (Ulnang dkk., 2025).

Kombinasi antara potensi pariwisata dan kegiatan ekonomi masyarakat menjadikan Desa Nogosari sebagai wilayah yang memiliki peluang berkembang menjadi kawasan wisata yang berbasis pemberdayaan masyarakat dan menjaga keberlanjutan lingkungan (Devi & Rahaju, 2025). Dengan pengelolaan yang tepat, desa ini dapat berperan lebih besar dalam mendukung pertumbuhan ekonomi daerah dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat setempat. Kondisi ini secara tidak langsung menciptakan peluang ekonomi baru bagi masyarakat sekitar, terutama melalui kegiatan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) (Chatra dkk., 2025). Dua di antara pelaku usaha potensial di desa ini adalah Jamu Herbal Barokah dan UD Mela Jaya yang memproduksi kerupuk ikan tradisional.

Kedua UMKM tersebut memiliki karakteristik produk lokal yang khas dan berpotensi untuk berkembang lebih luas di pasar regional maupun nasional (Meilani dkk., 2025). Namun, dalam praktiknya, pengelolaan usaha masih dilakukan secara tradisional, baik dari sisi manajemen maupun pemasaran. Keterbatasan pengetahuan tentang manajemen modern, minimnya pencatatan keuangan, serta kurangnya pemanfaatan teknologi informasi menyebabkan produktivitas dan daya saing usaha menjadi rendah (Novitasari dkk., 2025). Oleh karena itu, dibutuhkan intervensi berbasis teknologi dan pendampingan berkelanjutan untuk membantu mitra dalam meningkatkan efisiensi usaha serta memperluas jangkauan pasar (Millanyani dkk., 2024).

Berdasarkan hasil observasi dan diskusi dengan mitra, ditemukan beberapa masalah utama yang menghambat perkembangan usaha di beberapa aspek. Ada di aspek manajemen yaitu tidak adanya sistem pencatatan keuangan yang terstruktur dan transparan, kapasitas produksi terbatas karena proses masih manual, rendahnya pemahaman terhadap legalitas usaha (izin BPOM, PIRT, dan sertifikasi halal), minimnya akses terhadap

pembiayaan karena tidak memiliki laporan keuangan formal (Julita dkk., 2025). Kemudian ada dari aspek pemasaran yakni branding produk masih lemah dan kemasan kurang menarik, promosi masih dilakukan secara konvensional tanpa strategi digital, produk hanya dikenal di pasar lokal dan belum menjangkau konsumen yang lebih luas, kurangnya edukasi konsumen tentang manfaat produk herbal dan gizi ikan lokal.

Berbagai penelitian dan program pengabdian sebelumnya telah menunjukkan pentingnya penerapan teknologi informasi dalam penguatan kapasitas UMKM. Beberapa studi menerapkan sistem pencatatan berbasis *mobile apps* untuk efisiensi transaksi dan pengendalian stok, sementara penelitian lain menyoroti efektivitas pemasaran digital melalui media sosial dan *marketplace* untuk meningkatkan visibilitas produk lokal (Man dkk., 2025).

Namun, sebagian besar implementasi yang ada masih bersifat umum dan belum disesuaikan dengan konteks

UMKM pedesaan yang memiliki keterbatasan sumber daya manusia (Paroli, 2025). Oleh karena itu, diperlukan model pendampingan yang tidak hanya memperkenalkan teknologi, tetapi juga membangun literasi digital, pelatihan praktis, dan sistem manajemen sederhana yang dapat diadaptasi secara mandiri oleh pelaku usaha desa (Nining Latianingsih dkk., 2025).

Kebaruan dalam program ini terletak pada integrasi pendampingan manajerial berbasis teknologi informasi sederhana dengan penguatan pemasaran digital yang disesuaikan dengan kapasitas mitra di lingkungan pedesaan. Alih-alih menggunakan sistem kompleks, program ini mengadopsi pendekatan *low-cost technology* seperti *Google Form/Sheet*, aplikasi berbasis Android sederhana, dan *marketplace integration* untuk memperkenalkan digitalisasi secara bertahap (Pinandhitia & Susanto, 2025).

Selain itu, pengembangan dilakukan secara partisipatif dengan melibatkan mitra pada setiap tahapan kegiatan, mulai dari proses perancangan, pelatihan teknis, hingga evaluasi hasil akhir. Pelibatan ini memastikan bahwa setiap keputusan dan penyesuaian yang dibuat selaras dengan kebutuhan riil, kapasitas, serta konteks operasional mitra di lapangan (Djafar & AP, 2024). Model pengembangan partisipatif tersebut tidak hanya menghasilkan solusi yang relevan dan mudah diimplementasikan, tetapi juga meningkatkan rasa memiliki (*sense of ownership*) dari mitra terhadap teknologi atau sistem yang dihasilkan (Azizah dkk., 2025).

Pendekatan ini sekaligus memperkuat aspek keberlanjutan program, karena melalui proses pendampingan yang intensif, mitra memperoleh pemahaman menyeluruh mengenai cara kerja sistem, prosedur perawatan, serta langkah pemecahan masalah dasar (Jamasy dkk., 2025). Dengan demikian, setelah program pengabdian berakhir, mitra diharapkan mampu

2. Publikasi Media Masa Online

9/23/25, 5:26 PM Universitas Bhayangkara Surabaya Tingkatkan Daya Saing UMKM di Mojokerto dengan Teknologi Digital

beritajatim.com

Home > Pendidikan & Kesehatan > Universitas Bhayangkara Surabaya Tingkatkan Daya Saing UMKM di Mojokerto dengan Teknologi Digital

PENDIDIKAN & KESEHATAN

Universitas Bhayangkara Surabaya Tingkatkan Daya Saing UMKM di Mojokerto dengan Teknologi Digital

Nyuciak Asih -beritajatim | 21 September 2025 | 20:16

Facebook Twitter LinkedIn Email WhatsApp



Universitas Bhayangkara Surabaya (Ubhara) saat memberikan pelatihan pelaku UMKM

Surabaya (beritajatim.com) – Universitas Bhayangkara Surabaya (Ubhara) berkomitmen untuk mendukung petani dan pelaku usaha UMKM di Desa Nogosari, Kecamatan Pacet, Kabupaten Mojokerto, Jawa Timur, melalui kegiatan pemberdayaan masyarakat.

<https://beritajatim.com/universitas-bhayangkara-surabaya-tingkatkan-daya-saing-umkm-di-mojokerto-dengan-teknologi-digital>

1/11

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.

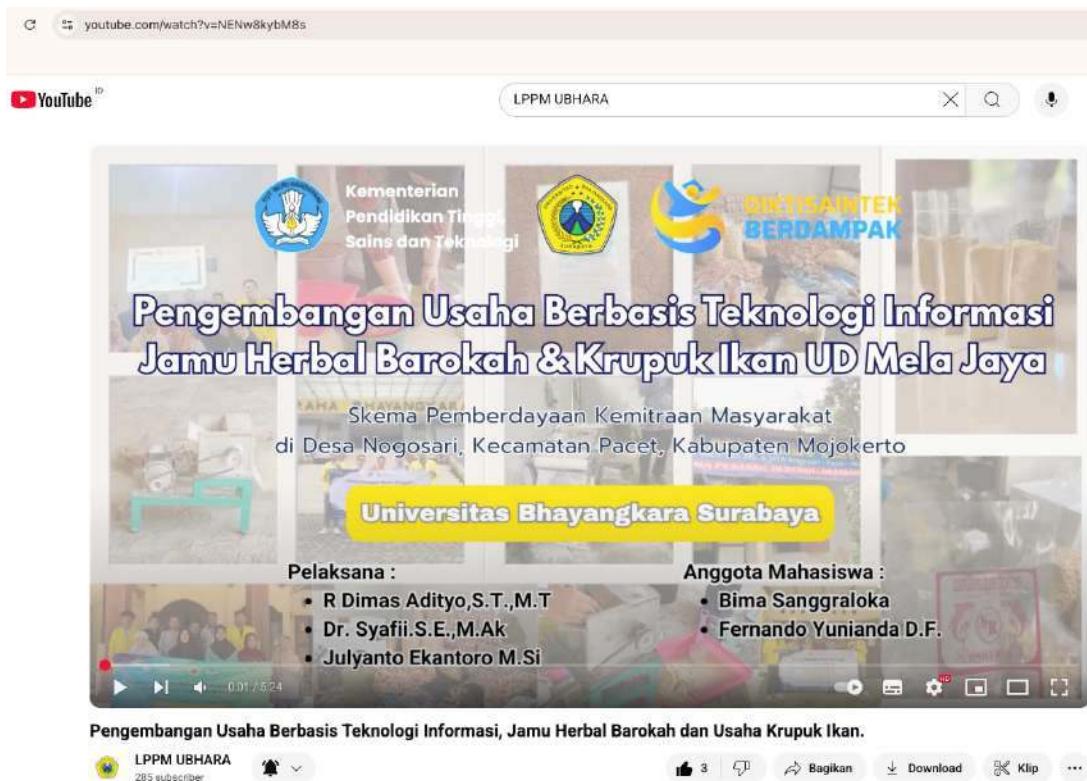
Oleh karena itu, solusi yang ditawarkan tim PKM adalah pemanfaatan perangkat teknologi berbasis Android (perangkat mobile) untuk mendukung manajemen usaha dan pemasaran.

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.

3. Karya Audio Visual Youtube



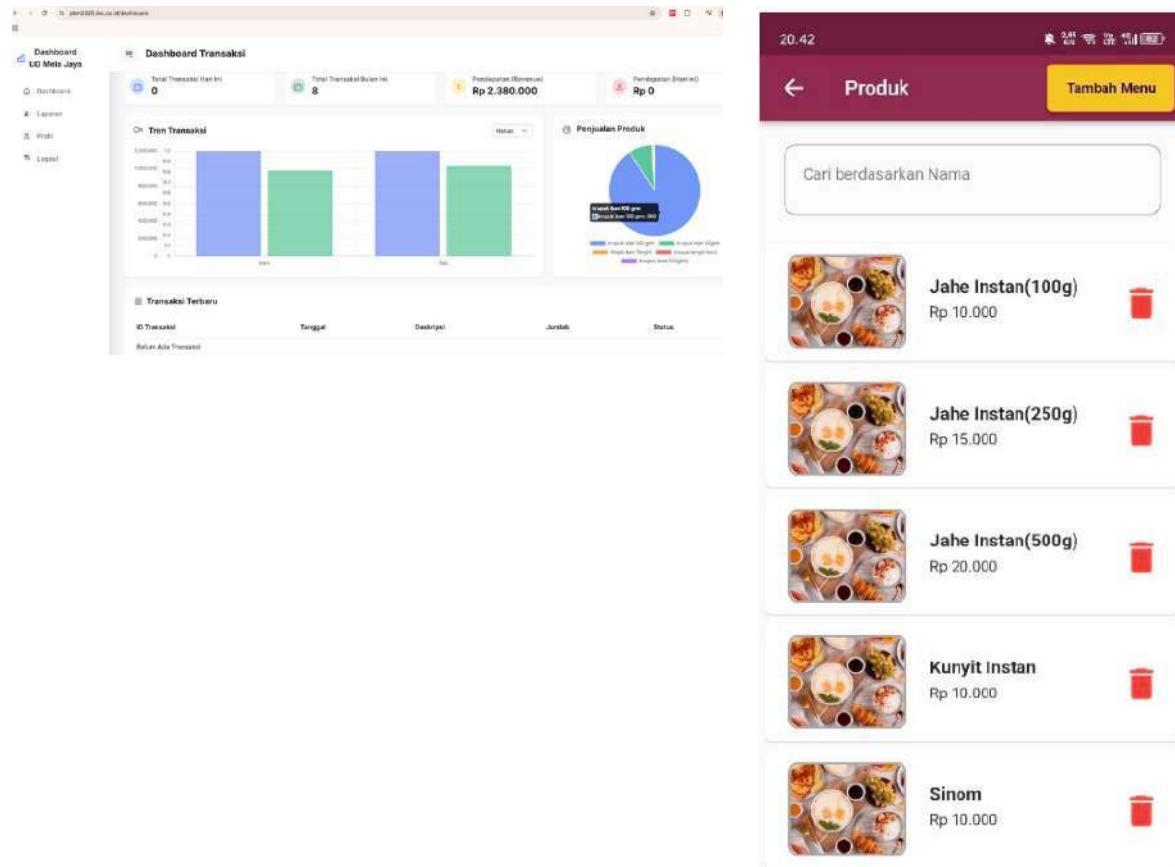
Gambar 8.3. Output Luaran Video Youtube Pada Channel Lembaga

4. Poster Kegiatan



Gambar 8.3 Poster Kegiatan

5. Peningkatan Level Keberdayaan Mitra



Gambar 8.4. Peningkatan Level Mitra dalam Menggunakan Perangkat Teknologi

6. Luaran Tambahan Berupa Karya Cipta HKI

Nomor Aplikasi	EC002025184798	Cetak Surat Pencatatan
Judul	APLIKASI MPOS MONITORING PENJUALAN HERBAL DAN KRUPUK IKAN	
Uraian Singkat	<p>Program pengabdian kepada masyarakat ini berfokus pada pemberdayaan dua pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Desa Nogosari, Kecamatan Pacet, Kabupaten Mojokerto, yaitu Jamu Herbal Barokah dan UD Meta Jaya sebagai produsen kerupuk ikan tradisional. Kedua mitra menghadapi tantangan utama dalam aspek manajemen dan pemasaran, seperti rendahnya literasi keuangan, belum adanya sistem administrasi usaha yang terstruktur, serta minimnya pemanfaatan teknologi digital. Kegiatan ini bertujuan meningkatkan daya saing dan keberlanjutan usaha melalui penerapan solusi berbasis teknologi informasi. Program ini mencakup pengembangan aplikasi digital sederhana untuk pencatatan keuangan dan manajemen produksi, serta penerapan strategi pemasaran digital melalui media sosial, marketplace, dan situs web. Pelatihan dan pandampingan dilakukan untuk meningkatkan kapasitas mitra dalam pengelolaan usaha, pencatatan keuangan, serta branding produk secara digital. Program ini sejalan dengan agenda Asta Cita dan Sustainable Development Goals (SDGs), khususnya tujuan ke-8 yaitu Pekerjaan Layak dan Pertumbuhan Ekonomi. Melalui integrasi teknologi informasi, program ini mendorong pertumbuhan ekonomi lokal yang inklusif, membuka lapangan kerja, serta memperkuat kemandirian pelaku UMKM desa. Hasil yang diharapkan meliputi peningkatan tata kelola usaha, pertuaan jangkauan pasar, dan literasi digital yang lebih baik bagi pelaku UMKM, sehingga dapat menjadi model pemberdayaan ekonomi desa berkelanjutan berbasis potensi tokai.</p>	
Pengguna	RDimas Adityo	Kabupaten/Kota
Jenis Ciptaan	Program Komputer	Negara
Jenis Permohonan	Lembaga Pendidikan	Status Pembayaran
Tanggal Pertama Kali Diumumkan	2025-10-20	Kode Tagihan
Tanggal Pengajuan	2025-11-18 14:20:46	820251118221157
Jangka waktu perlindungan	Bertaku selama 50 (lima puluh) tahun sejak Ciptaan tersebut pertama kali dilakukan Pengumuman.	

REPUBLIK INDONESIA
KEMENTERIAN HUKUM

SURAT PENCATATAN CIPTAAN

Dalam rangka pelindungan ciptaan di bidang ilmu pengetahuan, seni dan sastra berdasarkan Undang-Undang Nomor 28 Tahun 2014 tentang Hak Cipta, dengan ini menerangkan:

Nomor dan tanggal permohonan : EC002025184798, 18 November 2025

Pencipta

Nama

: R Dimas Adityo

Alamat

: Jl. Gayungsari Barat V / 24 B, Gayungan, Kota Surabaya, Jawa Timur, 60235

Kewarganegaraan

: Indonesia

Pemegang Hak Cipta

Nama

: R Dimas Adityo, syafii dkk

Alamat

: Jl. Gayungsari Barat V / 42 B, Gayungan, Kota Surabaya, Jawa Timur, 60235

Kewarganegaraan

: Indonesia

Jenis Ciptaan

: Program Komputer

Judul Ciptaan

: APLIKASI MPOS MONITORING PENJUALAN HERBAL DAN KRUPUK IKAN

Tanggal dan tempat diumumkan untuk pertama kali di wilayah Indonesia atau di luar wilayah Indonesia

: 20 Oktober 2025, di Kab. Mojokerto

Jangka waktu pelindungan

: Berlaku selama 50 (lima puluh) tahun sejak Ciptaan tersebut pertama kali dilakukan Pengumuman.

Nomor Pencatatan

: 001025058

adalah benar berdasarkan keterangan yang diberikan oleh Pemohon.

Surat Pencatatan Hak Cipta atau produk Hak terkait ini sesuai dengan Pasal 72 Undang-Undang Nomor 28 Tahun 2014 tentang Hak Cipta.

a.n. MENTERI HUKUM
DIREKTUR JENDERAL KEKAYAAN INTELEKTUAL
u.b

Direktur Hak Cipta dan Desain Industri

Agung Damarsasongko, SH., MH.
NIP. 196912261994031001



Disclaimer:

1. Dalam hal pemohon memberikan keterangan tidak sesuai dengan surat pernyataan, Menteri berwenang untuk mencabut surat pencatatan permohonan.
2. Surat Pencatatan ini telah disegel secara elektronik menggunakan segel elektronik yang diterbitkan oleh Balai Besar Sertifikasi Elektronik, Badan Siber dan Sandi Negara.
3. Surat Pencatatan ini dapat dibuktikan keasianya dengan memindai kode QR pada dokumen ini dan informasi akan ditampilkan dalam browser.

Bab 9

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 9.1, 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 10

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 Apr 10];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 Pengelolan 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://Bajangjournal.Com/Index.Php/Jabdi/Article/View/9546>

LAMPIRAN

1. FOTO KEGIATAN



