

PELATIHAN TEKNOLOGI INFORMASI UNTUK MENINGKATKAN KAPASITAS PEMASARAN, PENGELOLAAN KEUANGAN, DAN PENGELOLAAN USAHA UMKM DI BIDANG KULINER DAN PERDAGANGAN DI KABUPATEN PACITAN

INFORMATION TECHNOLOGY TRAINING TO ENHANCE THE MARKETING, FINANCIAL MANAGEMENT, AND BUSINESS MANAGEMENT CAPACITY OF MSMES IN THE CULINARY AND TRADE SECTORS IN PACITAN REGENCY

Smita Catur Sudyantara*, Mila Diana Sari, Susantriana Dewi, Rizqi Rahmawati, Putri Pitasari

Universitas Merdeka Malang PDKU Ponorogo

*smita.sudyantara@unmer.ac.id

Disubmit : 19 November 2024, Diterima : 25 Desember 2024, Dipublikasi : 30 Desember 2024

Abstract

Digital transformation affects various sectors, including Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs), which face significant challenges in utilizing information technology. In Pacitan Regency, MSME actors in the culinary and trade sectors face difficulties in accurate financial recording, effective digital marketing, and structured business management due to a lack of knowledge and technical skills. This program is designed to address these issues through integrated information technology training. The approach method used includes the delivery of theory, hands-on practice, evaluation using pre-test and post-test, as well as mentoring during the training to ensure implementation. The training was attended by 30 participants and covered three main areas: application-based financial recording, digital marketing strategies, and business management. The implementation results showed a significant improvement in participants' abilities: the average post-test score for financial recording was 75%, digital marketing 80%, and business management 70%. Additionally, post-training mentoring helped participants apply technology in their business activities. The achievements of this activity include the increased capacity of MSME actors to utilize information technology to support operational efficiency, competitiveness, and business sustainability. This program demonstrates the effectiveness of a practice-based training approach in enhancing participants' skills and is expected to be implemented more widely to support the development of MSMEs.

Keyword : *Information technology training, financial accounting, marketing, business management*

Abstrak

Transformasi digital memengaruhi berbagai sektor, termasuk Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), yang menghadapi tantangan signifikan dalam memanfaatkan teknologi informasi. Di Kabupaten Pacitan, pelaku UMKM di bidang kuliner dan perdagangan

mengalami kesulitan dalam pencatatan keuangan yang akurat, pemasaran digital yang efektif, serta pengelolaan usaha yang terstruktur akibat minimnya pengetahuan dan keterampilan teknis. Program ini dirancang untuk mengatasi permasalahan tersebut melalui pelatihan teknologi informasi yang terintegrasi. Metode pendekatan yang digunakan meliputi penyampaian teori, praktik langsung, evaluasi menggunakan pre-test dan post-test, serta pendampingan pada saat pelatihan untuk memastikan implementasi. Pelatihan diikuti oleh 30 peserta dan mencakup tiga bidang utama: pencatatan keuangan berbasis aplikasi, strategi pemasaran digital, dan pengelolaan usaha. Hasil pelaksanaan menunjukkan peningkatan signifikan pada kemampuan peserta: rata-rata skor post-test pencatatan keuangan sebesar 75%, pemasaran digital 80%, dan manajemen usaha 70%. Selain itu, pendampingan pasca-pelatihan membantu peserta mengaplikasikan teknologi dalam kegiatan usahanya. Pencapaian kegiatan ini mencakup peningkatan kapasitas pelaku UMKM dalam memanfaatkan teknologi informasi untuk mendukung efisiensi operasional, daya saing, dan keberlanjutan usaha. Program ini menunjukkan efektivitas pendekatan pelatihan berbasis praktik dalam meningkatkan keterampilan peserta dan diharapkan dapat diimplementasikan lebih luas untuk mendukung pengembangan UMKM.

Kata Kunci : pelatihan teknologi informasi, pencatatan keuangan, pemasaran, pengelolaan usaha

PENDAHULUAN

Transformasi digital saat ini membawa perubahan besar pada proses bisnis dan dinamika pasar di berbagai sektor, termasuk Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Pelaku usaha khususnya yang bergerak di bidang kuliner dan perdagangan, berhadapan dengan berbagai tantangan dan peluang dari perkembangan teknologi yang pesat. Meskipun teknologi informasi menawarkan berbagai manfaat bagi pelaku UMKM, seperti memperluas jangkauan pasar, memperkuat interaksi dengan pelanggan, dan meningkatkan efisiensi operasional, banyak pelaku usaha di Kabupaten Pacitan yang belum sepenuhnya memanfaatkan teknologi ini dalam pencatatan keuangan, pemasaran, dan pengelolaan usaha. Minimnya akses terhadap pelatihan dan sumber daya yang sesuai menyebabkan banyak UMKM di wilayah ini masih menggunakan metode manual yang tradisional. Oleh karena itu, program pelatihan ini dirancang untuk menjembatani kesenjangan digital dengan mengembangkan kapasitas pelaku UMKM dalam penggunaan aplikasi pembukuan, strategi pemasaran digital berbasis data, dan manajemen usaha yang efisien. Diharapkan dengan pelatihan ini, pelaku usaha UMKM dapat mengoptimalkan pencatatan keuangan, merancang strategi pemasaran berbasis data, serta meningkatkan pengambilan keputusan yang berbasis data, yang secara keseluruhan akan mendukung keberlanjutan dan daya saing usaha mereka di era digital (Sari et al., 2024).

Perkembangan teknologi informasi telah membawa perubahan signifikan pada berbagai sektor, termasuk bidang usaha kecil dan menengah. Di era digital ini, persaingan usaha semakin ketat, sehingga pelaku UMKM dituntut untuk beradaptasi dengan cepat. Banyak pelaku UMKM yang masih menggunakan metode tradisional dalam mengelola usaha, yang cenderung kurang efisien dan rentan terhadap kesalahan. Padahal, penggunaan teknologi informasi seperti aplikasi pembukuan digital dapat membantu dalam

pengelolaan usaha secara lebih efektif dan efisien. Dengan penerapan teknologi, UMKM memiliki peluang untuk lebih kompetitif dan responsif terhadap kebutuhan pasar.

Di Kabupaten Pacitan, banyak pelaku UMKM yang belum memiliki pengetahuan dan keterampilan yang memadai dalam penggunaan teknologi untuk menunjang usahanya. Mereka masih mengandalkan pencatatan manual dalam keuangan, yang sering kali menyebabkan kesalahan dan kurangnya transparansi data. Hal ini berdampak pada ketidakmampuan mereka dalam menganalisis kondisi keuangan usaha secara akurat, sehingga menyulitkan pengambilan keputusan yang tepat. Akibatnya, banyak usaha yang mengalami kesulitan dalam mempertahankan keberlanjutan operasionalnya. Keterbatasan dalam pemanfaatan teknologi juga berdampak pada kemampuan pemasaran yang belum optimal.

UMKM di Kabupaten Pacitan, khususnya dalam sektor kuliner dan perdagangan, menghadapi kesulitan dalam pemasaran digital. Sebagian besar pelaku usaha belum memahami pemanfaatan media sosial atau marketplace serta mengelola strategi pemasaran secara efektif. Ketidakmampuan ini menyebabkan mereka sulit menjangkau pasar yang lebih luas dan meningkatkan visibilitas produk mereka di tengah persaingan yang semakin ketat. Selain pemasaran, pencatatan keuangan juga menjadi tantangan utama. Pelaku UMKM masih mengandalkan metode pencatatan manual, yang sering kali tidak rapi dan rawan kesalahan. Hal ini mengakibatkan sulitnya memantau arus kas dan mendapatkan data keuangan yang akurat untuk pengambilan keputusan usaha. Kurangnya akses terhadap teknologi atau aplikasi sederhana untuk pencatatan keuangan memperparah permasalahan ini.

Tidak hanya itu, pelaku UMKM juga menghadapi kendala dalam pengelolaan usaha secara keseluruhan. Banyak dari mereka yang tidak memiliki strategi manajemen usaha yang efektif, termasuk dalam penyusunan rencana usaha dan adaptasi terhadap tren pasar. Keterbatasan keterampilan teknis dalam menggunakan perangkat teknologi menjadi hambatan lain yang signifikan, sehingga pelaku UMKM kesulitan mengikuti perkembangan pasar dan inovasi dalam manajemen usaha.

Untuk mengatasi permasalahan pemasaran digital, pelaku UMKM membutuhkan pelatihan yang membahas cara membuat dan mengelola akun bisnis di media sosial dan marketplace. Pengetahuan tentang strategi pemasaran digital berbasis data menjadi kebutuhan utama agar mereka dapat menjangkau konsumen secara lebih luas. Program pelatihan yang interaktif dan berbasis praktik langsung dapat menjadi solusi untuk meningkatkan kemampuan pemasaran digital mereka. Dalam hal pencatatan keuangan, pelaku UMKM membutuhkan aplikasi sederhana yang mudah digunakan untuk pencatatan pemasukan dan pengeluaran. Selain itu, mereka memerlukan pelatihan yang mengajarkan penggunaan aplikasi tersebut secara sistematis agar pencatatan keuangan lebih rapi dan akurat. Solusi ini dapat diwujudkan melalui sesi pelatihan langsung yang berfokus pada aplikasi berbasis teknologi seperti Excel atau aplikasi ramah UMKM.

Berkaitan pengelolaan usaha, pelaku UMKM membutuhkan panduan praktis dalam menyusun rencana usaha serta memahami tren pasar terkini. Pendampingan dalam penggunaan perangkat teknologi juga diperlukan untuk meningkatkan keterampilan teknis mereka. Solusi berupa pelatihan manajemen usaha yang mencakup perencanaan, strategi pengembangan usaha, dan analisis tren pasar dapat membantu UMKM mengatasi keterbatasan ini, sehingga mereka dapat meningkatkan daya saing dan keberlanjutan

usaha. Pemasaran digital merupakan salah satu aspek penting yang dapat dikembangkan melalui pemanfaatan teknologi informasi (Kadek Novayanti Kusuma Dewi & Luh Putu Mahyuni, 2022). Dengan pemasaran digital, pelaku UMKM dapat menjangkau pasar yang lebih luas, bahkan hingga skala nasional. (Putri et al., 2022) memaparkan pentingnya pelatihan pemasaran digital sebagai strategi yang efektif agar usaha dapat bersaing dengan usaha yang lebih besar. Akibatnya, produk-produk lokal mampu masuk pasaran dan dikenal secara luas oleh konsumen.

Selain pemasaran, manajemen keuangan yang baik juga sangat penting bagi keberlangsungan usaha. Pengelolaan keuangan yang buruk sering kali menjadi salah satu penyebab utama kegagalan UMKM dalam mengembangkan usaha mereka. Teknologi informasi, seperti aplikasi pembukuan digital, dapat membantu pelaku usaha untuk melakukan pencatatan keuangan yang lebih akurat dan sistematis (Dewi et al., 2023). Namun, pelaku UMKM masih merasa kesulitan dalam memahami dan menggunakan aplikasi tersebut tanpa adanya pelatihan yang memadai. Padahal, pemahaman akan manajemen keuangan yang baik sangat penting untuk menjaga kesehatan finansial usaha.

Kendala lain yang dihadapi pelaku UMKM adalah kurangnya keterampilan dalam pengelolaan usaha secara keseluruhan. Manajemen usaha yang efektif mencakup perencanaan, pengambilan keputusan, serta evaluasi performa usaha berdasarkan data yang akurat (Imaningsih & Wahed, 2021). Tanpa pemahaman ini, pelaku UMKM sering kali mengalami kesulitan dalam menyusun strategi yang tepat dan melakukan adaptasi terhadap perubahan pasar. Pengelolaan usaha yang kurang optimal akan berdampak pada daya saing dan pertumbuhan usaha yang terbatas. Dalam jangka panjang, hal ini dapat mengancam keberlanjutan usaha.

Program pelatihan teknologi informasi yang sasarannya yaitu pelaku UMKM di bidang kuliner dan perdagangan dapat menjadi solusi untuk mengatasi tantangan yang ada (Mahpuz et al., 2021). Pelatihan ini diharapkan dapat meningkatkan keterampilan peserta dalam aspek pemasaran digital, pengelolaan keuangan, dan pengelolaan usaha (Endrawati et al., 2023). Dengan metode pelatihan yang interaktif dan praktis, peserta diharapkan mampu mengimplementasikan teknologi yang diperkenalkan dalam kegiatan usahanya. Program ini juga dilengkapi dengan pendampingan pasca-pelatihan untuk memastikan implementasi yang tepat dan efektif. Dukungan berkelanjutan akan membantu pelaku usaha dalam memaksimalkan potensi teknologi informasi untuk meningkatkan daya saing usaha.

Digitalisasi pada UMKM telah diakui sebagai faktor penting dalam meningkatkan efisiensi operasional dan daya saing. Menurut (Chyan & Carolus, 2024b), teknologi informasi memungkinkan UMKM untuk melakukan beberapa aspek penting, termasuk pemasaran. Hal ini sejalan dengan pendapat dari (Sigid Safarudin & Agestira Maulidya Putri, 2021) yang menyatakan bahwa adopsi teknologi pada UMKM dapat meningkatkan efisiensi dalam pencatatan transaksi dan analisis keuangan yang diperlukan untuk pengambilan keputusan yang lebih cepat dan akurat. Selain itu, digitalisasi memungkinkan UMKM untuk menjangkau konsumen yang lebih luas melalui platform pemasaran digital.

Pemanfaatan teknologi informasi untuk pemasaran digital telah menjadi kebutuhan penting dalam dunia bisnis modern. Berdasarkan (Sadikin et al., 2021), pemasaran digital dapat memperluas jangkauan pasar UMKM dan mempermudah pelaku usaha dalam berinteraksi langsung dengan konsumen. Dengan strategi pemasaran berbasis data, UMKM dapat lebih tepat dalam menyasar konsumen potensial, sehingga efisiensi biaya pemasaran

meningkat. Hal ini terbukti efektif dalam meningkatkan kesadaran merek dan loyalitas konsumen. Manajemen keuangan yang baik merupakan faktor krusial bagi kelangsungan bisnis UMKM. (Indah Widya Yanti et al., 2023) mengungkapkan bahwa aplikasi pembukuan sederhana dapat membantu pelaku UMKM dalam memantau arus kas, menilai kesehatan finansial, dan mengurangi risiko kesalahan dalam pencatatan manual. Penggunaan teknologi untuk manajemen keuangan tidak hanya memudahkan dalam pencatatan transaksi (Atmaja et al., 2021), tetapi juga menyediakan laporan keuangan yang akurat sebagai dasar pengambilan keputusan bisnis yang tepat.

Pelatihan teknologi informasi telah menjadi strategi penting dalam meningkatkan kapasitas pemasaran, pengelolaan keuangan, dan pengelolaan usaha UMKM di berbagai sektor, termasuk kuliner dan perdagangan. Menurut (Bahtiar & Muliawan Nur, 2021) pelatihan ini bertujuan untuk meningkatkan daya saing UMKM melalui pemanfaatan teknologi informasi, yang membantu mereka beradaptasi dengan perubahan pasar dan teknologi digital secara lebih cepat. Dengan adanya pelatihan pemasaran, UMKM dapat memperluas jangkauan pasar mereka dan meningkatkan efisiensi operasional melalui pencatatan yang lebih akurat dan pengelolaan data yang lebih sistematis (Herman Was et al., 2021). Hal ini memungkinkan UMKM untuk mengurangi biaya dan meningkatkan efektivitas proses pemasaran mereka, yang sangat penting dalam menghadapi persaingan yang semakin ketat. Selain itu, pelatihan teknologi juga membantu pelaku UMKM dalam memahami tren pasar terkini dan kebutuhan konsumen, sehingga mereka dapat menyesuaikan strategi pemasaran dan produk dengan lebih tepat (Rahmadieni et al., 2022).

Dengan pelatihan teknologi informasi, diharapkan peserta mampu meningkatkan skill dan pengetahuan mereka dalam pengelolaan usaha yang berbasis teknologi (Chyan & Carolus, 2024a). Hal ini penting karena persaingan usaha di tingkat lokal maupun nasional semakin ketat, sehingga pelaku UMKM harus mampu beradaptasi dengan perubahan yang ada. Dengan keterampilan yang lebih baik, UMKM dapat mengoptimalkan kinerja usahanya, meningkatkan daya saing, dan menjaga keberlanjutan operasional ditengah persaingan yang semakin tinggi. Selain itu, peningkatan skill ini juga diharapkan dapat membuka peluang pasar baru, sehingga UMKM di Kabupaten Pacitan mampu tumbuh dan berkembang lebih baik. Dengan semakin banyaknya pelaku UMKM yang terampil dan berwawasan luas, diharapkan sektor UMKM dapat berkontribusi lebih besar bagi perekonomian daerah serta menciptakan peluang lapangan kerja yang berkelanjutan.

METODE

Kegiatan ini dilaksanakan di Kabupaten Pacitan, tepatnya difasilitas yang dikelola oleh PLUT KUMKM Pacitan. Lokasi ini dipilih karena strategis dalam menjangkau UMKM di sektor kuliner dan perdagangan yang membutuhkan peningkatan kapasitas manajemen usaha dan pemasaran berbasis teknologi informasi. PLUT KUMKM Pacitan memiliki infrastruktur yang mendukung, seperti ruang pelatihan, akses internet, dan perangkat teknologi yang relevan. Selain itu daerah ini memiliki potensi besar dalam pengembangan sektor kuliner dan perdagangan, namun banyak pelaku UMKM yang belum memanfaatkan teknologi informasi secara optimal. Berdasarkan data dari Dinas Koperasi dan UMKM setempat, sebagian besar UMKM masih mengandalkan metode tradisional dalam

pemasaran dan pengelolaan keuangan, sehingga perlu diberikan pelatihan yang terintegrasi.

Tahap Perencanaan

Pada tahap ini, Tim pengabdian UNMER MALANG PDKU Ponorogo melakukan koordinasi intensif dengan mitra utama, yaitu PLUT KUMKM Pacitan, untuk memastikan kelancaran kegiatan. Koordinasi mencakup identifikasi kebutuhan pelatihan, penentuan target peserta, serta penjadwalan kegiatan. Fokus utama adalah memastikan pelatihan ini relevan dengan kebutuhan spesifik UMKM lokal, terutama dalam pengelolaan usaha, pemasaran digital, dan pencatatan keuangan.

Diskusi dengan mitra dilakukan dalam beberapa kali pertemuan yang melibatkan tim pelaksana dan pihak PLUT KUMKM. Hasil dari koordinasi ini adalah rancangan program yang mencakup topik pelatihan, materi, dan sumber daya yang diperlukan. Selain itu, dilakukan survei awal untuk mengumpulkan data tentang tingkat pemahaman peserta terkait teknologi informasi. Survei ini membantu menyusun materi pelatihan yang lebih sesuai dengan kebutuhan mereka.

Selanjutnya untuk mempersiapkan kegiatan, tim pelaksana mulai mempersiapkan seluruh kebutuhan logistik dan teknis untuk kegiatan pelatihan. Persiapan meliputi penyusunan modul pelatihan, pengadaan perangkat teknologi (laptop dan proyektor), serta persiapan ruang pelatihan. Materi pelatihan disusun dengan bahasa yang sederhana namun komprehensif, mencakup materi tentang pemasaran digital menggunakan media sosial, penggunaan aplikasi keuangan sederhana, dan strategi manajemen usaha. Langkah berikutnya, dilakukan promosi kegiatan untuk memastikan keterlibatan peserta yang sesuai dengan kriteria yang ditetapkan. Promosi dilakukan melalui media sosial PLUT KUMKM, jaringan UMKM lokal, serta surat undangan resmi. Tim pelaksana juga memastikan kesiapan materi yang relevan sesuai dengan kebutuhan UMKM.

Tahap Pelaksanaan Kegiatan

Kegiatan pelatihan dilakukan selama satu hari yaitu pada hari Kamis 19 September 2024 mulai pukul 08.00 WIB sampai pukul 15.30 WIB dengan metode kombinasi antara penyampaian teori dan praktik langsung. Sebelum dimulai kegiatan pelatihan peserta pelatihan mengerjakan pretest dan posttest diakhir kegiatan sebelum pelatihan selesai. Pada hari tersebut difokuskan pada pengenalan dasar-dasar teknologi informasi dalam mendukung kegiatan usaha terutama dalam pemasaran digital, seperti cara membuat dan memanfaatkan media sosial dan marketplace, serta strategi promosi online. Setelah itu peserta juga diberikan wawasan dan pengetahuan mengenai pengelolaan usaha yang profesional sehingga dapat memberikan dukungan yang kuat terhadap keberlangsungan usaha. Selanjutnya pengetahuan dan praktek keuangan juga diberikan yaitu cara menggunakan aplikasi pencatatan keuangan sederhana yang membantu mereka mengelola pemasukan dan pengeluaran usaha. Dengan aplikasi tersebut maka dapat memudahkan pelaku usaha untuk melakukan pencatatan keuangan usaha secara rutin.



Gambar 1. Pelaksanaan Pelatihan

Setiap sesi pelatihan diakhiri dengan praktik langsung untuk memastikan peserta memahami materi yang disampaikan. Pendampingan dilakukan secara intensif oleh tim pelaksana dan pemateri, sehingga peserta dapat mengatasi kendala yang mereka hadapi selama praktik. Selain itu, peserta diberikan kesempatan untuk berdiskusi dan berbagi pengalaman mengenai tantangan dalam pengelolaan usaha mereka.

Tahap Evaluasi

Evaluasi dilakukan untuk mengukur keberhasilan pelatihan dan dampaknya terhadap peserta. Evaluasi awal dilakukan melalui pre-test untuk mengetahui tingkat pemahaman peserta sebelum pelatihan, sedangkan evaluasi akhir dilakukan melalui post-test untuk menilai peningkatan pemahaman mereka. Selain itu, peserta diminta untuk memberikan umpan balik tentang relevansi materi, kualitas pemateri, dan manfaat pelatihan secara keseluruhan.

Hasil evaluasi menunjukkan bahwa sebagian besar peserta mengalami peningkatan pemahaman signifikan, terutama dalam penggunaan media sosial untuk pemasaran dan aplikasi keuangan sederhana. Sebagai tindak lanjut, direncanakan kegiatan pendampingan lanjutan untuk memastikan peserta dapat menerapkan ilmu yang telah mereka pelajari

dalam pengelolaan usaha mereka. Pendampingan ini melibatkan kunjungan ke usaha mereka untuk memonitor implementasi teknologi informasi yang telah diajarkan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pada pelaksanaan pelatihan ini, perencanaan dan mekanisme kegiatan disusun secara rinci agar dapat mencapai target yang diharapkan, yaitu peningkatan kapasitas pelaku UMKM di Pacitan.. Pelatihan ini diikuti oleh 30 peserta, yang sebagian besar memiliki latar belakang pendidikan berbeda dan terdiri dari pelaku UMKM di bidang kuliner dan perdagangan. Sebagai pelaku usaha di bidang kuliner dan perdagangan, peserta umumnya menghadapi kendala dalam pencatatan keuangan dan promosi usaha yang efektif.



Gambar 2. Pemaparan Pengelolaan Aplikasi Dan Pemasaran

Kegiatan pelatihan dibagi menjadi tiga sesi utama, yaitu pengelolaan keuangan berbasis aplikasi pembukuan seperti ditunjukkan pada gambar 1, strategi pemasaran digital, dan manajemen usaha. Pada sesi pertama, peserta diperkenalkan dengan aplikasi pembukuan yang mudah digunakan untuk mencatat pemasukan, pengeluaran, serta menghasilkan laporan keuangan sederhana. Sesi ini bertujuan agar peserta mampu memantau kondisi keuangan usahanya secara lebih terstruktur. Sesi kedua berfokus pada pemasaran digital, di mana peserta belajar cara memanfaatkan platform media sosial untuk meningkatkan jangkauan pemasaran dengan strategi berbasis data. Sesi ketiga

mengajarkan peserta tentang dasar-dasar manajemen usaha yang meliputi perencanaan, pengambilan keputusan, dan evaluasi performa usaha berdasarkan data dari aplikasi keuangan.

Mekanisme pelatihan dirancang secara interaktif dengan metode praktik langsung, di mana setiap peserta diberi kesempatan untuk mencoba aplikasi dan strategi pemasaran yang disajikan. Metode ini dipilih agar peserta dapat merasakan langsung manfaat dari penggunaan teknologi tersebut, sehingga mampu mengatasi kesulitan saat mengaplikasikannya dalam kegiatan usahanya. Setelah pelatihan, dilakukan pendampingan selama dua bulan untuk membantu peserta mengimplementasikan materi yang telah dipelajari. Pendampingan ini juga mencakup evaluasi penerapan aplikasi pembukuan dan efektivitas strategi pemasaran digital.



Gambar 3. Peserta Pelatihan

Target dari pelatihan ini adalah untuk meningkatkan keterampilan peserta dalam tiga bidang utama: pencatatan keuangan yang akurat, kemampuan pemasaran digital berbasis data, dan pengelolaan usaha yang lebih efektif. Dari 30 peserta seperti pada gambar 2, Hasil evaluasi pretest dan posttest, terdapat peningkatan signifikan dalam kemampuan peserta setelah mengikuti pelatihan. Rata-rata skor pretest peserta dalam pencatatan keuangan adalah 45%, pemasaran digital 50%, dan manajemen usaha 40%. Sementara itu, skor posttest menunjukkan peningkatan menjadi 75% untuk pencatatan keuangan, 80%

untuk pemasaran digital, dan 70% untuk manajemen usaha. Dari hasil evaluasi pretest dan posttest yang menunjukkan peningkatan signifikan pada setiap bidang. Rata-rata skor peserta dalam pencatatan keuangan meningkat dari 45% menjadi 75%, dalam pemasaran digital dari 50% menjadi 80%, dan dalam manajemen usaha dari 40% menjadi 70%. Data ini mengindikasikan bahwa pelatihan memberikan dampak positif terhadap kemampuan peserta sesuai dengan tujuan yang ditetapkan

KESIMPULAN

Pelatihan Teknologi Informasi untuk Meningkatkan Kapasitas Pemasaran, Pengelolaan Keuangan, dan Pengelolaan Usaha UMKM memang efektif dalam meningkatkan pengetahuan dan keterampilan peserta di bidang manajemen keuangan, pemasaran digital, dan pengelolaan usaha pelaku usaha pacitan bidang kuliner dan perdagangan dalam mendukung pengembangan usaha. Dari hasil pretest dan posttest menunjukkan bahwa peningkatan pengetahuan dan ketrampilan rata-rata diatas 70% sehingga pendekatan praktis dan interaktif membantu peserta menguasai materi yang diberikan. Dukungan melalui pendampingan praktek pada saat pelatihan juga diharapkan dapat memperkuat penerapan teknologi dalam pengelolaan usaha sehari-hari. Dengan pengetahuan dan wawasan yang bertambah maka akan merubah mindset pelaku usaha dalam memanfaatkan teknologi yang berguna untuk memajukan usaha

DAFTAR PUSTAKA

- Atmaja, H. E., Jalunggono, G., & Vewawati, D. M. (2021). Pelatihan Laporan Keuangan Untuk Meningkatkan Kinerja UMKM. *Jurnal Abdimas Ekonomi Dan Bisnis*, 1(Mei), 1–5. <http://jurnal.bsi.ac.id/index.php/abdi-ekbis>
- Bahtiar, H., & Muliawan Nur, A. (2021). *Pelatihan Pembinaan UMKM Berbasis Teknologi Informasi Untuk Meningkatkan SDM Pelaku UMKM*. 2(2). <https://doi.org/10.29408/ab.v2i2.4206>
- Chyan, P., & Carolus, R. Y. (2024a). *PaKMas (Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat) Pelatihan Peningkatan Pemanfaatan dan Literasi Teknologi Informasi dalam Mendukung Mitra UMKM Salon Kecantikan*. 4(1), 123–130. <https://doi.org/10.54259/pakmas.v4i1.2673>
- Chyan, P., & Carolus, R. Y. (2024b). Pelatihan Peningkatan Pemanfaatan dan Literasi Teknologi Informasi dalam Mendukung Mitra UMKM Salon Kecantikan. *PaKMas: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*. <https://journal.yp3a.org/index.php/pakmas/article/view/2673>
- Dewi, S., Sudyantara, S. C., Sari, M. D., Rahmawati, R., Kurniawan, R., Nursamsi, A., & Manajemen, P. (2023). PENDAMPINGAN LEGALITAS USAHA NIB DAN AKUNTANSI KEUANGAN USAHA UMKM KARYAWAN PT PPIS. *Communnity Development Journal*, 4(5). www.oss.go.id
- Endrawati, T., Safarudin, S., Windreis, C., Ar, M., Zahrudin, A., & Yusnanto, T. (2023). PELATIHAN MANAJEMEN BISNIS DAN PEMASARAN ONLINE BAGI UMKM DI BERBAGAI PROVINSI. *Communnity Development Journal*, 4(2), 4501–4512.
- Herman Was, G., Sariningsih, A., Bina Mandiri, S., Bogor, K., & Barat, J. (2021). Pelatihan Pemasaran Produk Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Berbasis Digital di Kecamatan Citeureup. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Madani*, 1(1).

- Imaningsih, N., & Wahed, M. (2021). *Peningkatan Kemampuan Keuangan Dan Profesionalisme Pengelolaan Usaha Di Kelompok Usaha "Kartini."*
- Indah Widya Yanti, D., Ch Masengi, M., Leiwakabessy, I. M., Tabalessy, R. R., Sarce Joi Sapari, L., Margaretha Syauta, N., Kristen Papua, U., & Pertanian Program Studi Manajemen Sumber Daya Perairan, F. (2023). PELATIHAN PEMBUKUAN SEDERHANA PADA USAHA HOMESTAY DI KEPULAUAN FAM, KABUPATEN RAJA AMPAT. In *Jurnal Pengabdian Masyarakat* (Vol. 1, Issue 3). <https://rajaampatkab.bps.go.id/publikasi.html>
- Kadek Novayanti Kusuma Dewi, & Luh Putu Mahyuni. (2022). Pelatihan Digital Marketing Kepada UMKM di Banjar Pitik untuk Daya Saing Usaha. *Dinamisia : Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 6(3), 716–724. <https://doi.org/10.31849/dinamisia.v6i3.6302>
- Mahpuz, M., Bahtiar, H., Fathurahman, F., & Nur, A. M. (2021). Pelatihan pembinaan UMKM berbasis Teknologi Informasi untuk meningkatkan SDM pelaku UMKM. *ABSYARA: Jurnal Pengabdian Pada Masyarakat*, 2(2), 212–219. <https://doi.org/10.29408/ab.v2i2.4206>
- Putri, A. P., Hetami, A. A., Fourqoniah, F., Andriana, A. N. M., & Ardiyani. (2022). *Pelatihan Digital Marketing untuk Mencapai Optimalisasi Strategi Pemasaran pada UMKM.*
- Sadikin, A., Komar, O., & Sukmana, D. C. (2021). *IMPLEMENTASI PELATIHAN BERBASIS DIGITAL MARKETING DALAM MENINGKATKAN MOTIVASI BERWIRSAUSAHA BAGI PELAKU UMKM KOTA CIMAHI.* <https://doi.org/10.22460/as.v4i1p21-30.6188>
- Sari, M. D., Sudyantara, S. C., Dewi, S., Rahmawati, R., Yuwono, A., & Rofi Tectona, M. (2024). Improving Business Management Through Financial And Marketing Training For Homestay Business Owners. In *Community Engagement & Emergence Journal* (Vol. 5).
- Sigid Safarudin, M., & Agestira Maulidya Putri, D. (2021). *ADOPSI PENGGUNAAN TEKNOLOGI INFORMASI DALAM PENYUSUNAN LAPORAN KEUANGAN BAGI UMKM* (Vol. 11, Issue 1).
- Rahmadieni, Y. R., Risky, & Wahyuni, I. (2022). PELATIHAN DIGITAL MARKETING DALAM UPAYA PENGEMBANGAN PEMASARAN BERBASIS TEKNOLOGI PADA UMKM DI DESA BULUSULUR. In *Al Basirah Jurnal Pengabdian Masyarakat* (Vol. 2, Issue 1). <https://e-journal.staimaswonogiri.ac.id/index.php/albasirah>