

## Pemberdayaan UMKM Kue Rumahan melalui Sistem Informasi Berbasis Web

Anak Agung Sandatya Widhiyanti<sup>1</sup>, I Gusti Agung Ayu Sekarini<sup>2</sup>, I Made Dwi Darma Artanaya<sup>3</sup>

Bisnis Digital, Bisnis dan Vokasi, Institut Teknologi dan Bisnis STIKOM Bali

<sup>1</sup>widhiyanti@stikom-bali.ac.id, <sup>2</sup>sekarini@stikom-bali.ac.id, <sup>3</sup>darmaartanaya@stikom-bali.ac.id

### Abstract

*Prami's Kitchen is a home-based micro, small, and medium enterprise (MSME) located in Denpasar City that specializes in pastry and bakery production. Prior to the implementation of the community service program, the partner's business management relied on conventional practices, particularly in sales record-keeping, product data management, and information delivery to customers. These conditions limited the ability to monitor sales performance, increased the risk of recording errors, and hindered the optimal use of digital marketing. This community service activity aimed to empower a home-based bakery MSME through the implementation of a web-based information system to support the digitalization of sales and product management. The implementation stages included partner needs analysis, deployment of a web-based information system, system usage training, and intensive assistance. All stages were fully completed, enabling the system to be directly applied in daily business operations. The results showed that the web-based information system was successfully implemented and utilized for structured sales transaction recording and digital product catalog management. Training evaluation indicated an improvement in the partner's understanding of system usage, as evidenced by increased post-test scores compared to pre-test results. In addition, the partner demonstrated gradual adaptation of business workflows from manual processes to a more consistent digital-based system. This community service activity contributed positively to improving business management efficiency and strengthening the partner's readiness to adopt digital technology. The contextual and user-friendly web-based information system is expected to support business sustainability and serve as a practical empowerment model for similar home-based bakery MSMEs undergoing digital transformation.*

*Keywords: MSMEs, information system, sales management, digitalization, usability testing*

### Abstrak

Prami's Kitchen merupakan UMKM kue rumahan yang berlokasi di Kota Denpasar dan berfokus pada produksi pastry dan bakery. Sebelum kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat dilaksanakan, pengelolaan usaha mitra masih dilakukan secara konvensional, khususnya pada pencatatan penjualan, pengelolaan data produk, dan penyampaian informasi kepada konsumen. Kondisi tersebut menyebabkan keterbatasan dalam pemantauan kinerja penjualan, potensi kesalahan pencatatan, serta belum optimalnya pemanfaatan pemasaran digital. Kegiatan ini bertujuan untuk memberdayakan UMKM kue rumahan melalui penerapan sistem informasi berbasis web sebagai upaya digitalisasi manajemen penjualan dan pengelolaan produk. Metode pelaksanaan kegiatan meliputi analisis kebutuhan mitra, penerapan sistem informasi berbasis web, pelatihan penggunaan sistem, serta pendampingan intensif kepada mitra. Seluruh tahapan kegiatan telah dilaksanakan hingga sistem dapat digunakan secara langsung dalam aktivitas operasional harian. Hasil kegiatan menunjukkan bahwa sistem informasi berbasis web berhasil diterapkan dan dimanfaatkan oleh mitra dalam pencatatan transaksi penjualan dan pengelolaan katalog produk secara terstruktur. Evaluasi pelatihan menunjukkan peningkatan pemahaman mitra terhadap penggunaan sistem, yang tercermin dari peningkatan skor pre-test ke post-test. Selain itu, mitra mulai menyesuaikan alur kerja usaha dari sistem manual menuju sistem digital secara lebih konsisten. Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat ini memberikan dampak positif terhadap efisiensi pengelolaan usaha dan kesiapan mitra dalam mengadopsi teknologi

digital. Penerapan sistem informasi berbasis web yang kontekstual dan mudah digunakan diharapkan dapat mendukung keberlanjutan usaha serta menjadi model pemberdayaan UMKM kue rumahan yang adaptif terhadap transformasi digital.

Kata kunci: UMKM, sistem informasi, manajemen penjualan, digitalisasi, pengujian usability

© 2026 Author  
Creative Commons Attribution 4.0 International License



## 1. Pendahuluan

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan pilar penting dalam perekonomian nasional karena berkontribusi terhadap pertumbuhan ekonomi lokal dan penciptaan lapangan kerja [1]. Pada sektor pangan, UMKM kue rumahan memiliki peran strategis karena mampu menjawab kebutuhan konsumen secara fleksibel, menjaga kualitas produk, serta membangun kedekatan sosial dengan pelanggan [2]. Karakteristik tersebut menjadikan UMKM kue rumahan relatif adaptif terhadap perubahan selera pasar [3].

Meskipun demikian, perkembangan teknologi informasi telah mendorong tuntutan efisiensi dan pengelolaan usaha yang lebih terstruktur [4]. Digitalisasi manajemen penjualan dan pengelolaan produk dipandang sebagai strategi penting dalam meningkatkan daya saing UMKM [5]. Namun, pada praktiknya banyak UMKM skala rumahan masih menghadapi kendala dalam adopsi teknologi, terutama keterbatasan sumber daya manusia, kebiasaan operasional yang konvensional, serta ketersediaan sistem yang belum sepenuhnya sesuai dengan kebutuhan usaha mikro [6][7].

Prami's Kitchen merupakan UMKM kue rumahan di Kota Denpasar yang memiliki potensi pengembangan usaha melalui kualitas produk yang konsisten, variasi pastry dan bakery yang beragam, serta hubungan baik dengan pelanggan tetap. Namun, pengelolaan usaha masih dilakukan secara manual, mulai dari pencatatan pesanan hingga rekapitulasi transaksi. Praktik tersebut berisiko menimbulkan kesalahan pencatatan, menyulitkan penelusuran data, serta tidak mendukung pemantauan kinerja usaha secara real time [8]. Selain itu, informasi produk belum terdokumentasi dalam bentuk katalog digital terstruktur, sehingga penyampaian informasi masih bergantung pada komunikasi informal.

Dari sisi pemasaran, pemanfaatan media sosial telah dilakukan, namun belum terintegrasi dengan sistem pengelolaan penjualan. Konten promosi belum didukung oleh data transaksi yang terdokumentasi secara sistematis. Kondisi ini menunjukkan adanya kesenjangan antara upaya promosi digital dengan sistem manajemen internal usaha.

Berbeda dengan program digitalisasi UMKM yang umumnya berfokus pada pelatihan pemasaran digital atau pemanfaatan media sosial, kegiatan ini

menekankan integrasi sistem informasi penjualan dan katalog produk berbasis web yang dirancang sesuai dengan alur operasional usaha kue rumahan. Pendekatan ini tidak hanya menyediakan platform digital, tetapi juga membangun sistem yang mendukung pencatatan transaksi, pengelolaan data produk, serta penyediaan informasi yang terstruktur bagi pelanggan.

Kontribusi spesifik kegiatan ini terletak pada pengembangan dan implementasi sistem informasi berbasis web yang kontekstual, sederhana, dan mudah diadopsi oleh UMKM skala mikro. Sistem dirancang berdasarkan kebutuhan riil mitra sehingga mendukung efisiensi operasional, transparansi data penjualan, serta penguatan strategi pemasaran berbasis informasi produk yang terdigitalisasi. Pendekatan pendampingan dilakukan untuk memastikan keberlanjutan pemanfaatan sistem dan peningkatan kapasitas mitra dalam transformasi digital [8].

Selain aspek teknis pengembangan sistem, kegiatan ini juga menekankan pentingnya kesesuaian antara desain teknologi dan kapasitas operasional UMKM. Sistem dirancang dengan antarmuka yang sederhana, alur penggunaan yang intuitif, serta fitur yang disesuaikan dengan kebutuhan pencatatan transaksi dan pengelolaan produk pada usaha kue rumahan. Pendekatan kontekstual tersebut penting karena efektivitas digitalisasi UMKM sangat dipengaruhi oleh tingkat kemudahan adopsi dan keberlanjutan penggunaan sistem dalam aktivitas sehari-hari [9][10].

Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat ini bertujuan untuk memberdayakan UMKM kue rumahan melalui penerapan sistem informasi berbasis web yang terintegrasi dan berorientasi pada kebutuhan mitra. Dengan mengoptimalkan potensi yang dimiliki serta meminimalkan keterbatasan dalam pengelolaan usaha, kegiatan ini diharapkan dapat meningkatkan efisiensi operasional, memperkuat daya saing UMKM, serta mendorong transformasi digital secara inklusif pada skala usaha kecil [11][12].

## 2. Metode Pengabdian Masyarakat

Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat ini dilaksanakan dengan pendekatan pemberdayaan berbasis teknologi tepat guna melalui penerapan

sistem informasi berbasis web yang dirancang sesuai kebutuhan UMKM skala rumahan. Pendekatan ini dipilih untuk menjawab keterbatasan mitra dalam pengelolaan usaha berbasis digital tanpa menghilangkan karakter fleksibel usaha rumahan. Sistem yang diterapkan disesuaikan dengan kapasitas sumber daya manusia dan kondisi operasional mitra sehingga dapat diimplementasikan secara efektif dan berkelanjutan.

Kegiatan dilaksanakan selama empat bulan, meliputi tahap analisis kebutuhan, pengembangan dan penerapan sistem, pelatihan, pendampingan, serta evaluasi. Subjek kegiatan terdiri atas dua orang, yaitu pemilik UMKM Prami's Kitchen dan satu tenaga operasional yang terlibat langsung dalam pencatatan transaksi dan pengelolaan produk. Kedua peserta tersebut menjadi pengguna utama sistem sekaligus responden dalam proses evaluasi usability.

#### 2.1. Analisis Kebutuhan Mitra

Tahap awal dilakukan melalui observasi dan wawancara dengan pemilik UMKM untuk mengidentifikasi kondisi eksisting pengelolaan penjualan, pengelolaan produk, serta strategi pemasaran yang telah berjalan. Hasil analisis menunjukkan bahwa pencatatan transaksi masih dilakukan secara manual dan informasi produk belum terdokumentasi secara sistematis. Temuan ini menjadi dasar dalam perancangan fitur sistem informasi berbasis web [13], penyusunan materi pelatihan, serta perencanaan model pendampingan yang sesuai dengan kebutuhan operasional mitra.

#### 2.2. Penerapan Sistem Informasi Berbasis Web

Berdasarkan hasil analisis kebutuhan, sistem informasi berbasis web diterapkan sebagai sarana digitalisasi manajemen penjualan dan pengelolaan produk. Sistem dikonfigurasi sesuai alur kerja usaha mitra, mencakup pengelolaan data produk, pencatatan transaksi penjualan, serta penyediaan katalog produk digital. Proses implementasi dilakukan secara bertahap untuk memastikan transisi dari sistem manual ke sistem digital dapat berlangsung dengan baik dan tidak mengganggu aktivitas produksi dan penjualan.

#### 2.3. Pelatihan Penggunaan Sistem

Pelatihan penggunaan sistem telah dilaksanakan kepada kedua peserta kegiatan. Materi yang diberikan meliputi pengenalan fitur sistem, alur operasional pencatatan transaksi, pengelolaan data produk, serta praktik langsung penggunaan sistem dalam skenario transaksi harian. Pendekatan pelatihan bersifat aplikatif sehingga peserta dapat langsung menyesuaikan sistem dengan kebutuhan usaha sehari-hari.

#### 2.4. Pelatihan Pemasaran Digital

Sebagai penguatan pemanfaatan sistem, pelatihan pemasaran digital juga telah diberikan. Materi mencakup pemahaman dasar pemasaran digital, optimalisasi website dan media sosial sebagai sarana

promosi [14], serta pemanfaatan katalog produk digital dalam mendukung aktivitas pemasaran. Pelatihan ini diarahkan untuk meningkatkan konsistensi penyajian informasi produk dan memperkuat integrasi antara manajemen internal dan promosi eksternal.

#### 2.5. Pendampingan dan Evaluasi Sistem

Pendampingan dilakukan secara intensif selama masa implementasi untuk memastikan sistem digunakan secara konsisten dalam aktivitas operasional. Pendampingan mencakup asistensi teknis, penyesuaian alur kerja, serta penyelesaian kendala yang muncul selama penggunaan sistem.

Evaluasi sistem dilaksanakan menggunakan pendekatan usability testing dengan metode System Usability Scale (SUS). Evaluasi dilakukan setelah sistem digunakan dalam aktivitas operasional selama periode tertentu. Instrumen SUS diberikan kepada kedua pengguna sistem untuk menilai tingkat kemudahan penggunaan, kenyamanan, dan penerimaan terhadap sistem yang diterapkan [15][16]. Hasil evaluasi digunakan sebagai dasar identifikasi aspek sistem yang perlu disempurnakan agar semakin sesuai dengan kebutuhan dan kemampuan pengguna UMKM.

### 3. Hasil dan Pembahasan

Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat pada UMKM Prami's Kitchen telah dilaksanakan secara penuh sesuai tahapan yang direncanakan. Seluruh rangkaian kegiatan, mulai dari analisis kebutuhan, implementasi sistem informasi berbasis web, pelatihan penggunaan sistem, pelatihan pemasaran digital, hingga evaluasi usability, telah diselesaikan dalam periode pelaksanaan. Bagian ini menyajikan hasil nyata yang diperoleh selama kegiatan berlangsung serta interpretasi dampaknya terhadap operasional usaha.

#### 3.1. Hasil Analisis Kebutuhan dan Persiapan

Analisis kebutuhan yang dilakukan pada awal kegiatan mengidentifikasi bahwa seluruh pencatatan transaksi masih dilakukan secara manual. Selama observasi, ditemukan beberapa transaksi tidak terdokumentasi secara konsisten ketika pesanan meningkat. Kondisi tersebut berdampak pada kesulitan dalam merekap penjualan harian.

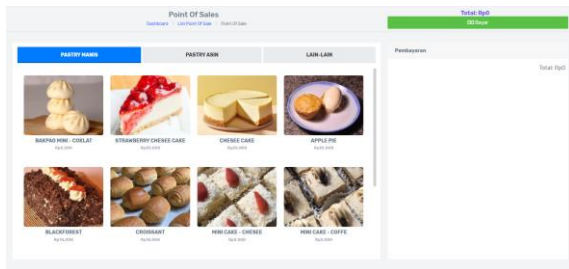
Setelah kebutuhan diidentifikasi dan sistem diterapkan, perubahan mulai terlihat pada keteraturan pencatatan transaksi. Mitra tidak lagi bergantung pada catatan terpisah atau pesan singkat pelanggan karena seluruh transaksi telah terdokumentasi dalam sistem. Perubahan ini menunjukkan terjadinya peralihan praktik kerja dari pola manual menuju pencatatan terstruktur berbasis digital.

Temuan ini menguatkan literatur yang menyatakan bahwa digitalisasi pada UMKM memberikan dampak

langsung terhadap efisiensi pencatatan dan ketersediaan data usaha [13].

### 3.2. Hasil Implementasi Sistem dan Pelatihan

Sistem informasi berbasis web telah digunakan dalam operasional harian Prami's Kitchen selama periode implementasi. Seluruh transaksi penjualan dicatat melalui sistem, dan data produk tersimpan dalam katalog digital yang dapat diperbarui sewaktu-waktu.



Gambar 1. Sistem POS UMKM

Gambar 1 menunjukkan antarmuka sistem POS yang digunakan mitra dalam mencatat transaksi dan mengelola produk. Selama penggunaan sistem, mitra mampu melakukan pencarian riwayat transaksi dengan lebih cepat dibandingkan sebelumnya.

Perubahan operasional yang teramati meliputi:

1. Pencatatan transaksi menjadi lebih sistematis
2. Rekap penjualan harian dapat diperoleh secara langsung
3. Informasi produk tersimpan dalam satu basis data terpusat

Secara analitis, hasil ini menunjukkan bahwa sistem tidak hanya berfungsi sebagai alat dokumentasi, tetapi telah menjadi bagian dari alur kerja rutin usaha.

### 3.3. Hasil Pelatihan Penggunaan Sistem Informasi

Pelatihan penggunaan sistem informasi berbasis web dilaksanakan setelah sistem dapat digunakan secara operasional di Prami's Kitchen. Pelatihan dilakukan secara tatap muka dengan melibatkan pemilik usaha dan staf operasional, dengan materi yang disusun berdasarkan alur kerja harian mitra, mulai dari penerimaan pesanan, pencatatan transaksi, hingga pengelolaan katalog produk. Kegiatan pelatihan mencakup pengenalan antarmuka sistem dan praktik langsung menggunakan data usaha Prami's Kitchen, seperti pengelolaan produk pastry dan bakery serta pencatatan penjualan. Seluruh rangkaian pelatihan didokumentasikan sebagai bagian dari pelaksanaan kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat untuk memastikan keterlaksanaan dan partisipasi aktif mitra.

Gambar 2 memperlihatkan proses pelatihan yang telah dilaksanakan secara tatap muka dengan praktik langsung menggunakan data riil usaha. Keterlibatan aktif peserta selama pelatihan mendukung efektivitas transfer pengetahuan.



Gambar 2. Pelatihan Penggunaan Sistem

Pelatihan penggunaan sistem telah dilaksanakan dan diikuti oleh dua peserta, yaitu pemilik usaha dan satu staf operasional. Evaluasi dilakukan menggunakan pre-test dan post-test. Evaluasi ini bertujuan untuk menilai efektivitas pelatihan dalam meningkatkan kemampuan mitra dalam mengoperasikan sistem secara mandiri.

Tabel 1 Hasil Pre-test dan Post-test Pelatihan Penggunaan Sistem Informasi

| Peserta          | Pre-test    | Post-test   |
|------------------|-------------|-------------|
| Ratih            | 55          | 85          |
| Ayu Putri        | 50          | 80          |
| <b>Rata-rata</b> | <b>52,5</b> | <b>82,5</b> |

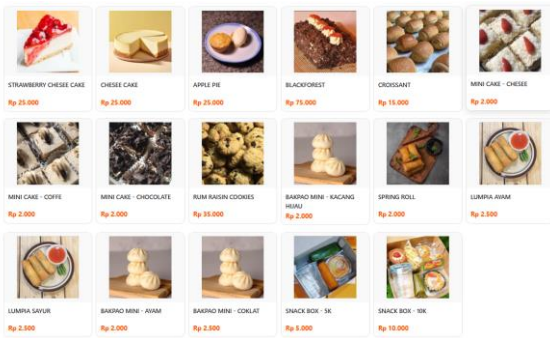
Terjadi peningkatan rata-rata sebesar 30 poin. Peningkatan ini menunjukkan bahwa setelah pelatihan, peserta mampu mengoperasikan sistem secara mandiri tanpa pendampingan intensif. Hasil ini menunjukkan bahwa pendekatan pelatihan yang berbasis praktik langsung sesuai dengan kebutuhan Prami's Kitchen sebagai usaha kue rumahan dengan aktivitas operasional yang dinamis.

Secara konseptual, peningkatan kompetensi ini memperkuat argumen bahwa keberhasilan implementasi sistem pada UMKM dipengaruhi oleh peningkatan kapasitas pengguna, bukan hanya oleh ketersediaan teknologi.

### 3.4 Hasil Pelatihan Pemasaran Digital

Pelatihan pemasaran digital telah dilaksanakan setelah sistem informasi berbasis web digunakan dalam operasional harian. Kegiatan ini diikuti oleh dua peserta, yaitu pemilik usaha dan staf operasional, dengan tujuan memperkuat pemanfaatan katalog produk digital sebagai bagian dari strategi promosi.

Materi pelatihan difokuskan pada integrasi antara pengelolaan produk dalam sistem dan penyampaian informasi melalui media digital. Peserta diberikan pemahaman mengenai konsep dasar pemasaran digital, pentingnya konsistensi informasi produk, serta optimalisasi website sebagai media penyajian katalog. Pendekatan praktik langsung menggunakan data riil usaha membantu peserta mengaitkan materi dengan aktivitas promosi yang telah dilakukan sebelumnya.



Gambar 3 Interface Media Informasi Produk

Gambar 3 menunjukkan antarmuka media informasi produk yang digunakan sebagai katalog digital. Tampilan tersebut memuat daftar produk pastry dan bakery beserta deskripsi dan harga yang tersimpan dalam sistem. Selama periode implementasi, katalog ini mulai dimanfaatkan sebagai sumber utama informasi ketika menyusun konten promosi dan merespons pertanyaan pelanggan melalui media daring.

Evaluasi efektivitas pelatihan dilakukan menggunakan pre-test dan post-test.

Tabel 2 Hasil Pre-test dan Post-test Pelatihan Pemasaran Digital

| Peserta          | Pre-test    | Post-test   |
|------------------|-------------|-------------|
| Ratih            | 45          | 78          |
| Ayu Putri        | 40          | 75          |
| <b>Rata-rata</b> | <b>42,5</b> | <b>76,5</b> |

Terjadi peningkatan rata-rata sebesar 34 poin setelah pelatihan dilaksanakan. Sebelum kegiatan, pemahaman peserta terhadap pemasaran digital masih terbatas pada penggunaan media sosial secara informal tanpa integrasi dengan data produk yang terstruktur. Setelah pelatihan, peserta menunjukkan pemahaman yang lebih baik mengenai pentingnya keseragaman informasi produk dan pemanfaatan katalog digital sebagai referensi promosi.

Secara analitis, hasil ini menunjukkan bahwa sistem informasi berbasis web tidak hanya berfungsi sebagai alat pencatatan internal, tetapi telah dimanfaatkan sebagai bagian dari strategi komunikasi pemasaran. Integrasi antara manajemen produk dan media promosi memperlihatkan adanya peningkatan kesiapan digital UMKM dalam memanfaatkan teknologi secara lebih strategis dan berkelanjutan.

### 3.5 Hasil Evaluasi Sistem Menggunakan *Usability Testing* (SUS)

Evaluasi sistem informasi berbasis web dilakukan menggunakan metode usability testing dengan instrumen System Usability Scale (SUS). Evaluasi ini bertujuan untuk menilai kemudahan penggunaan sistem dari sudut pandang pengguna langsung, yaitu pemilik dan staf operasional Prami's Kitchen.

Table 1 Hasil Pengujian Usability Sistem

| Peserta          | Skor SUS  |
|------------------|-----------|
| Ratih            | 78        |
| Ayu Putri        | 82        |
| <b>Rata-rata</b> | <b>80</b> |

Rata-rata skor SUS sebesar 80 menunjukkan bahwa sistem berada pada kategori acceptable dengan klasifikasi "Good" hingga "Excellent". Dalam interpretasi SUS, skor di atas 70 menunjukkan sistem dapat diterima pengguna, dan skor 80 termasuk dalam grade B yang menunjukkan tingkat kepuasan dan kemudahan penggunaan yang tinggi [15][16].

Skor tersebut mengindikasikan bahwa sistem telah sesuai dengan kebutuhan dan alur kerja mitra. Tidak ditemukan resistensi signifikan terhadap penggunaan sistem selama periode implementasi. Hal ini menunjukkan bahwa pendekatan teknologi tepat guna yang diterapkan berhasil meminimalkan hambatan adopsi digital pada UMKM skala mikro.

Berdasarkan seluruh tahapan yang telah dilaksanakan, kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat ini menghasilkan perubahan nyata pada aspek pengelolaan usaha Prami's Kitchen. Pencatatan transaksi menjadi terstruktur, informasi produk terdokumentasi secara sistematis, pemahaman mitra terhadap sistem meningkat secara signifikan, dan sistem memperoleh tingkat penerimaan yang tinggi berdasarkan evaluasi usability. Hasil ini menunjukkan bahwa integrasi sistem informasi penjualan dan katalog produk berbasis web, disertai pelatihan dan pendampingan, mampu meningkatkan kesiapan digital UMKM kue rumahan secara operasional. Dengan demikian, kegiatan ini tidak berhenti pada tahap implementasi teknologi, tetapi telah menghasilkan perubahan praktik kerja yang terukur dan berkelanjutan.

## 4. Kesimpulan

Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat pada UMKM Prami's Kitchen berhasil mendukung digitalisasi pengelolaan usaha melalui penerapan sistem informasi berbasis web yang sesuai dengan kebutuhan operasional mitra. Sistem yang dikembangkan mampu memfasilitasi pencatatan transaksi dan pengelolaan data produk secara lebih terstruktur. Dampak kegiatan terlihat pada meningkatnya pemahaman mitra terhadap pengelolaan usaha berbasis digital serta pemanfaatan sistem dalam aktivitas operasional dan promosi. Sistem yang diterapkan dapat digunakan secara langsung dan diterima dengan baik oleh pengguna, sehingga mendukung efisiensi dan kerapian pengelolaan usaha. Penerapan sistem ini menunjukkan bahwa digitalisasi berbasis teknologi tepat guna memiliki potensi untuk direplikasi pada UMKM sejenis dengan karakteristik usaha yang serupa. Pengembangan lanjutan dan pendampingan

berkelanjutan dapat memperkuat konsistensi penggunaan serta memperluas dampak pemberdayaan berbasis digital.

### Ucapan Terimakasih

Tim pengabdian menyampaikan terima kasih kepada Institut Teknologi dan Bisnis STIKOM Bali atas dukungan pendanaan, fasilitas, dan kebijakan institusional yang memungkinkan pelaksanaan kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat ini berjalan dengan lancar. Apresiasi juga diberikan kepada Prami's Kitchen sebagai mitra kegiatan atas keterbukaan, kerja sama, dan partisipasi aktif selama seluruh tahapan pelaksanaan pengabdian, mulai dari analisis kebutuhan hingga pendampingan dan evaluasi sistem. Dukungan dan keterlibatan mitra menjadi faktor penting dalam keberhasilan penerapan sistem informasi berbasis web dan penguatan kapasitas pengelolaan usaha kue rumahan.

### Daftar Rujukan

- [1] R. D. Kusuma, S. S. U. Sutjipto, and Y. Hermawan, "Pelatihan Optimalisasi Media Sosial Untuk Peningkatan Omzet UMKM: Personal Branding Lewat Instagram," *J. Abdimas Dedik. Kesatuan*, vol. 2, no. 2, pp. 155–160, 2021, doi: 10.37641/jadkes.v2i2.1304.
- [2] Vicky Yoga Satria, M. S. Al-Fikri, S. Q. Nabillah, D. Prasetyo, and S. Abror, "Pemberdayaan UMKM melalui Pelatihan Digital Marketing untuk Meningkatkan Nilai Jual Produk di Desa Dukuh Menanggal Surabaya," *J. Pengabd. Masy. Bangsa*, vol. 3, no. 3, pp. 1066–1078, 2025, doi: 10.59837/jpmba.v3i3.2360.
- [3] H. Aprillia, "Peningkatan Kapasitas Umkm Kuliner Melalui Pelatihan Digital Marketing," *Jabn*, vol. 2, no. 2, pp. 62–71, 2021, doi: 10.33005/jabn.v2i2.76.
- [4] S. Lianardo, K. D. Sartika, Y. R. Prasetyawati, and R. A. Cahyadi, "Pendampingan Digital Marketing Untuk Pemberdayaan UMKM," *J. Servite*, vol. 2, no. 2, p. 104, 2022, doi: 10.37535/102004220223.
- [5] N. L. Ratniasih, I. Gede Harsemadi, N. W. Deriani, I. Gst, A. Ayu, and U. Vishnu, "Pemberdayaan UMKM Perajin Kue Desa Sesetan melalui Penerapan Teknologi Tepat Guna dan Pelatihan," vol. 5, no. 4, pp. 143–149, 2025.
- [6] C. M. Maulidina and L. Nafiati, "Penerapan sistem informasi akuntansi, digital marketing dan e-commerce untuk meningkatkan literasi digitalisasi dan kinerja UMKM," *J. Pembelajaran Pemberdaya. Masy.*, vol. 5, no. 1, pp. 187–199, 2024, doi: 10.33474/jp2m.v5i1.21506.
- [7] I. G. Agung *et al.*, "Implementasi Branding, Packaging dan Digital Marketing Produk UMKM Sari Yoga," vol. 5, no. 3, pp. 83–89, 2025.
- [8] and J. D. C. A. Wulandari, D. Z. Abidin, "Perancangan dan implementasi sistem informasi pemasaran digital pada UMKM Madu Zalfa berbasis web," *J. Inform. Dan Rekayasa Komput.*, vol. 5, no. 2, 2025, doi: doi:10.33998/jakakom.2025.5.2.2320.
- [9] A. P. Rahmadani *et al.*, "Pengembangan Ekonomi Masyarakat Melalui Pemberdayaan UMKM Dalam Digitalisasi Marketing," *J. Literasi Pengabd. dan Pemberdaya. Masy.*, vol. 2, no. 2, pp. 57–66, 2023, doi: 10.61813/jlppm.v2i2.39.
- [10] and M. B. A. Muhardono, D. A. Mahmudah, T. Tsamara, "Penerapan digitalisasi UMKM melalui E-Commerce dan portal informasi sebagai strategi pemasaran produk," *Entrep. J. Bisnis Manaj. dan Kewirausahaan*, vol. 4, no. 1, pp. 192–204, 2023, doi: 10.31949/entrepreneur.v4i1.3645.
- [11] H. W. Aron Tansavero, "POTERS (Proceedings of Technology, Engineering and Computers)," *POTERS (Proceedings Technol. Eng. Comput.*, vol. 1, no. 1, pp. 126–133, 2024, [Online]. Available: <https://jurnal.buddhidharma.ac.id/index.php/poters/article/view/3602>
- [12] S. N. Fadillah and M. I. P. Nasution, "Pemanfaatan sistem informasi manajemen untuk efisiensi pengelolaan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah," *J. Ilmu Ekon. dan Bisnis*, vol. 2, no. 3, 2025, doi: doi:10.70134/jukoni.v2i3.946.
- [13] and R. W. F. A. Handoko, Tundo, Kastum, F. I. Sarky, "transformasi digital: Pengembangan sistem informasi penjualan berbasis web pada UMKM Barokah Jaya Cell di Bekasi dengan pendekatan UI/UX," *J. Teknol. Inf. dan Komun.*, vol. 9, no. 3, pp. 1150–1157, 2025, doi: doi:10.35870/jtik.v9i3.3820.
- [14] D. F. Damanik and M. I. Padli Nasution, "Evaluasi strategi cara memasarkan produk UMKM dengan menggunakan sistem informasi di era digital," *J. Nuansa*, vol. 1, no. 4, pp. 394–399, 2023, doi: 10.61132/nuansa.v1i4.602.
- [15] and M. I. P. R. Yani, I. Nazhifah, "System Usability Scale in information system application development using systematic mapping study," *nternational J. Adv. Technol. Inf. Syst.*, vol. 2, no. 2, pp. 1–15, 2025, doi: 10.57152/ijatis.v2i2.2275.
- [16] D. P. Kesuma *et al.*, "Implementation of prototyping and System Usability Scale in POS system development," *Int. J. Multidiscip. Data Sci. Appl.*, vol. 2, no. 1, pp. 1–15, 2025.