

UPAYA OPTIMALISASI STRATEGI PROMOSI DAN DIGITALISASI SISTEM ADMINISTRASI PADA UD. SAYUR MAYUR

Ida Ayu Ratih Manuari^{1,*}, Ni Kadek Ovita Yanti²

^{1,2}Universitas Mahasaraswati Denpasar, Bali, 80233, Indonesia

*Email: ratih.manuari@unmas.ac.id

ABSTRAK

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan untuk meningkatkan efektivitas pengelolaan usaha UD. Sayur Mayur, sebuah usaha supplier buah dan sayur yang berlokasi di Dalung, Kuta Utara, Kabupaten Badung, Bali. Berdasarkan hasil observasi, ditemukan tiga permasalahan utama, yaitu kegiatan promosi yang masih terbatas, belum adanya sistem pencatatan penjualan internal secara mandiri, serta sistem pencatatan *order* yang masih dilakukan secara manual. Metode pelaksanaan meliputi observasi langsung, perencanaan program, implementasi solusi, dokumentasi, evaluasi, dan penyusunan laporan. Solusi yang diberikan mencakup optimalisasi akun Instagram menjadi akun bisnis disertai pembuatan pamflet promosi digital, penyusunan *template* rekapitulasi penjualan berbasis Microsoft Excel, serta pembuatan *template* pencatatan *order* yang dapat langsung dicetak. Selain itu, dilakukan pelatihan dan pendampingan kepada karyawan agar sistem dapat dijalankan secara mandiri. Hasil kegiatan menunjukkan bahwa penerapan sistem administrasi berbasis digital sederhana mampu meningkatkan efisiensi kerja dan ketertiban pencatatan data. Proses input pesanan menjadi lebih cepat dan akurat, rekapitulasi penjualan lebih sistematis, serta promosi melalui media sosial membuka peluang perluasan pasar. Secara keseluruhan, program ini memberikan kontribusi positif terhadap peningkatan efisiensi operasional dan daya saing UD. Sayur Mayur secara berkelanjutan.

Kata Kunci: umkm, digitalisasi administrasi, promosi digital, microsoft excel, supplier

ANALISIS SITUASI

Usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) memiliki peran strategis dalam mendukung perekonomian daerah, khususnya di wilayah pariwisata seperti Bali. Keberadaan usaha supplier bahan pangan, termasuk buah dan sayur, menjadi bagian penting dalam rantai pasok industri restoran dan perhotelan. Dalam konteks tersebut, UD. Sayur Mayur hadir sebagai salah satu pelaku usaha yang berkontribusi dalam memenuhi kebutuhan bahan baku segar bagi restoran di kawasan strategis pariwisata Bali.

UD. Sayur Mayur merupakan usaha yang bergerak di bidang penyediaan dan distribusi buah serta sayur segar yang berlokasi di Dalung Kabupaten Badung, Bali. Wilayah Kuta Utara dikenal sebagai salah satu kawasan yang berkembang pesat karena berada di sekitar daerah pariwisata seperti Canggu dan Seminyak. Dari sisi sosial dan ekonomi, masyarakat di wilayah ini sebagian besar bekerja pada sektor jasa pariwisata, perdagangan, serta usaha kecil dan menengah (UMKM), sehingga aktivitas

ekonomi yang cukup dinamis di kawasan ini menciptakan peluang besar bagi pelaku usaha penyedia bahan pangan.

Usaha ini didirikan pada tahun 2012 dan hingga saat ini telah beroperasi selama kurang lebih 14 tahun dengan dukungan 9 orang karyawan yang terlibat dalam proses operasional mulai dari penerimaan pesanan, pengemasan, hingga distribusi kepada pelanggan. Saat ini, UD Sayur Mayur secara rutin memasok kebutuhan buah dan sayur segar kepada 10 restoran yang berada dalam satu manajemen dan tersebar di kawasan strategis pariwisata seperti Canggu, Seminyak, Batu Belig, Ubud, dan Uluwatu. Secara umum, kondisi usaha berjalan stabil dengan pola pemesanan rutin setiap hari.

Namun, berdasarkan hasil observasi lapangan, terdapat beberapa kondisi yang perlu mendapatkan perhatian. Dari aspek pemasaran, UD. Sayur Mayur belum memanfaatkan media sosial secara optimal sebagai sarana promosi dan perluasan jaringan pelanggan. Ketergantungan pada satu kelompok pelanggan tetap menyebabkan stabilitas pendapatan usaha rentan terhadap fluktuasi jumlah kunjungan wisatawan. Dari aspek administrasi keuangan, belum terdapat sistem pencatatan penjualan internal yang disusun secara mandiri; rekapitulasi penjualan sepenuhnya mengandalkan laporan dari pihak restoran sehingga berpotensi menimbulkan ketidaksesuaian data. Sementara dari aspek operasional, sistem pencatatan *order* masih dilakukan secara manual dengan menuliskan pesanan dari WhatsApp ke dalam buku order, yang memerlukan waktu relatif lama dan berisiko menimbulkan kesalahan pencatatan.

Kondisi ini menunjukkan bahwa UD. Sayur Mayur memiliki potensi usaha yang baik karena telah memiliki pasar tetap dan jaringan distribusi yang berjalan. Namun, untuk meningkatkan efisiensi, akurasi, serta daya saing usaha, diperlukan pembenahan pada aspek promosi dan sistem administrasi berbasis digital guna mendukung pengelolaan usaha yang lebih sistematis dan berkelanjutan.

PERUMUSAN MASALAH

Berdasarkan hasil observasi yang dilakukan di UD. Sayur Mayur, ditemukan beberapa permasalahan yang memengaruhi efektivitas pengelolaan usaha. Pertama, kegiatan promosi masih terbatas. UD. Sayur Mayur hanya memasok buah dan sayur kepada 10 restoran dalam satu manajemen dan belum menjangkau pasar eksternal secara lebih luas. Pemanfaatan *platform* media sosial belum dilakukan secara optimal, sehingga dalam kondisi pariwisata Bali yang cenderung fluktuatif, pendapatan usaha menjadi tidak stabil ketika tingkat kunjungan wisatawan menurun.

Kedua, belum adanya pencatatan hasil penjualan dari pihak UD. Sayur Mayur secara mandiri. Perusahaan hanya mengandalkan rekapitulasi hasil pembelian yang dikirimkan oleh pihak restoran tanpa memiliki data atau laporan penjualan internal yang disusun sendiri. Kondisi ini berpotensi menimbulkan ketidakakuratan data, karena terdapat kemungkinan adanya nota pembelian yang tidak diinput oleh pihak restoran, sementara UD. Sayur Mayur tidak memiliki data pembanding untuk melakukan verifikasi.

Ketiga, sistem pencatatan order masih dilakukan secara manual. Setiap pesanan yang masuk melalui WhatsApp dicatat secara tulis tangan dalam buku *order*. Mengingat terdapat 10 restoran pelanggan dan masing-masing restoran mengirimkan pesanan untuk kebutuhan *kitchen* dan *bar*, jumlah *order* harian cukup banyak sehingga memerlukan waktu lama dan berisiko menimbulkan kesalahan pencatatan, seperti kekeliruan dalam menulis nama maupun kuantitas barang yang dipesan.

SOLUSI YANG DIBERIKAN

Berdasarkan permasalahan yang telah diidentifikasi, solusi yang diberikan mencakup tiga aspek utama. Pertama, membantu mengubah akun Instagram UD. Sayur Mayur menjadi akun bisnis serta membuat pamflet promosi digital yang menarik dan siap diposting pada media sosial. Perubahan akun menjadi akun bisnis memungkinkan perusahaan memperoleh fitur profesional seperti insight, statistik pengunjung, dan tombol kontak. Selain itu, disusun profil usaha yang informatif dengan mencantumkan deskripsi singkat, alamat, dan nomor kontak yang dapat dihubungi.

Kedua, membantu menyusun dan menyediakan template rekapitulasi hasil penjualan menggunakan Microsoft Excel. *Template* ini dirancang dengan kolom data yang mencakup tanggal, nama pelanggan, jenis barang, jumlah, harga satuan, dan total penjualan, serta dilengkapi rumus otomatis untuk perhitungan total agar meminimalkan kesalahan manual. Format *template* disesuaikan agar mudah dipahami dan digunakan oleh karyawan.

Ketiga, membantu membuat *template* pencatatan *order* menggunakan Microsoft Excel agar *order* langsung dapat dicetak. *Template* ini dirancang dengan format pencatatan *order* harian yang dapat langsung diinput dari pesanan WhatsApp. Format cetak (*print area*) diatur agar data dapat langsung dicetak dengan tampilan yang jelas dan terstruktur. Selama tahap perancangan, dilakukan uji coba penggunaan *template* dalam kegiatan operasional harian untuk memastikan kesesuaian dan kemudahan penggunaan.

Selain ketiga solusi utama tersebut, dilakukan pula program kerja tambahan berupa pelatihan dan pendampingan kepada karyawan terkait cara menginput data pesanan ke dalam Microsoft Excel, proses penyimpanan file, dan pencetakan laporan *order*. Kegiatan ini dilakukan sebagai bentuk alih pengetahuan (*transfer knowledge*) agar sistem yang telah dibuat tidak bergantung pada satu orang saja dan dapat dijalankan secara mandiri serta berkelanjutan.

METODE PELAKSANAAN

Pelaksanaan program pengabdian kepada masyarakat di UD. Sayur Mayur berjalan dengan perencanaan yang matang dan terstruktur. Setiap tahap pelaksanaan dilakukan langsung di lokasi usaha dengan pendampingan yang intensif agar setiap proses berjalan efektif dan memberikan dampak positif nyata. Metode pelaksanaan meliputi enam tahapan utama sebagai berikut.

a. Metode Observasi

Observasi dilaksanakan melalui kunjungan langsung ke lokasi usaha dengan melibatkan penulis, pemilik usaha, serta karyawan. Penulis melakukan pengamatan terhadap alur kerja operasional, khususnya pada proses penerimaan pesanan, pencatatan *order*, pengemasan, hingga distribusi barang. Observasi juga difokuskan pada sistem administrasi pencatatan pesanan dan penjualan serta sistem promosi yang sedang dijalankan. Dari kegiatan ini diperoleh informasi bahwa pencatatan pesanan masih dilakukan secara manual menggunakan buku catatan dan UD. Sayur Mayur belum melakukan promosi secara optimal menggunakan media sosial. Hasil observasi ini menjadi dasar dalam menentukan langkah perbaikan pada tahap selanjutnya.

b. Metode Perencanaan Program

Tahap perencanaan berfokus pada penyusunan strategi dan solusi yang tepat untuk mengatasi permasalahan yang ditemukan. Penulis melakukan diskusi dan wawancara dengan pemilik usaha untuk memahami kebutuhan serta harapan terhadap sistem yang akan dikembangkan. Dari diskusi tersebut, disusun program yang berfokus pada pembenahan sistem administrasi melalui digitalisasi pencatatan menggunakan Microsoft Excel dan peningkatan promosi digital melalui optimalisasi media sosial. Program mencakup pembuatan *template* rekapitulasi penjualan, *template* pencatatan *order*, serta pengelolaan akun Instagram bisnis.

c. Metode Pelaksanaan Program

Pelaksanaan program diawali dengan pembuatan *template* rekapitulasi penjualan dan *template* pencatatan *order* berbasis Microsoft Excel yang dirancang sederhana, mudah dipahami, dan dapat langsung digunakan oleh karyawan. Selain itu, dilakukan optimalisasi akun Instagram menjadi akun bisnis serta pembuatan desain pamflet promosi digital. Setelah sistem selesai dirancang, dilaksanakan pelatihan dan pendampingan kepada pemilik usaha serta karyawan mengenai cara menginput data pesanan, melakukan rekapitulasi penjualan, menyimpan file, serta mencetak laporan. Pendampingan dilakukan secara langsung dengan metode praktik berulang agar pemilik dan karyawan dapat mempraktikkan sistem baru di tempat.

d. Metode Dokumentasi

Dokumentasi berfungsi sebagai bukti bahwa seluruh kegiatan yang direncanakan telah dilaksanakan sesuai dengan program kerja. Dokumentasi mencakup berbagai bentuk bukti visual dan tertulis, yaitu dokumentasi foto setiap tahapan kegiatan mulai dari observasi awal, proses pembuatan *template* Excel, sesi pelatihan karyawan, hingga implementasi penggunaan sistem baru. Selain itu, terdapat dokumen tertulis yang meliputi *template* rekapitulasi penjualan, *template* pencatatan *order*, serta pamflet promosi digital. Seluruh dokumen disimpan secara sistematis untuk memudahkan proses evaluasi dan penyusunan laporan kegiatan.

e. Metode Evaluasi

Evaluasi dilakukan melalui monitoring langsung terhadap penggunaan sistem yang telah diterapkan. Proses evaluasi dimulai dengan mengamati penggunaan *template* Excel dalam kegiatan operasional harian, kemudian dilanjutkan dengan

diskusi dan wawancara singkat dengan pemilik serta karyawan terkait kemudahan penggunaan sistem, kendala teknis, dan manfaat yang dirasakan. Hasil evaluasi dianalisis untuk mengetahui keberhasilan program serta menentukan rekomendasi perbaikan di masa mendatang.

f. Penyusunan Laporan

Tahap akhir adalah penyusunan laporan kegiatan yang memuat seluruh rangkaian program mulai dari hasil observasi, perencanaan, pelaksanaan, dokumentasi, hingga evaluasi. Sebagai tahap penutupan, dilakukan penyerahan secara resmi *file template* pencatatan *order* dan *template* rekapitulasi penjualan kepada pemilik usaha. Laporan ini diharapkan menjadi dokumen rujukan bagi UD. Sayur Mayur dalam mengembangkan sistem administrasi dan promosi secara berkelanjutan.

HASIL PENGABDIAN DAN PEMBAHASAN

Pelaksanaan program pengabdian kepada masyarakat di UD. Sayur Mayur berhasil membawa sejumlah pencapaian yang nyata, khususnya dalam peningkatan sistem administrasi dan optimalisasi promosi usaha berbasis digital. Dari hasil observasi awal, ditemukan kendala utama berupa pencatatan pesanan yang memakan waktu cukup lama, risiko kesalahan dalam penulisan jumlah dan jenis barang, serta belum adanya laporan penjualan internal sebagai data pembanding.

Menanggapi temuan tersebut, penulis merancang dan mengimplementasikan *template* pencatatan *order* serta rekapitulasi penjualan menggunakan Microsoft Excel yang disesuaikan dengan kebutuhan operasional harian UD. Sayur Mayur. *Template* pencatatan *order* dirancang agar pesanan yang masuk melalui WhatsApp dapat langsung diinput ke dalam format digital dan dicetak untuk keperluan operasional. Format cetak diatur agar tampilan yang tercetak jelas, terstruktur, dan mudah dibaca oleh karyawan bagian pengemasan dan distribusi. Sementara itu, *template* rekapitulasi penjualan dilengkapi kolom data mencakup tanggal, nama pelanggan, jenis barang, jumlah, harga satuan, dan total penjualan, serta rumus otomatis untuk perhitungan yang lebih akurat. Dengan sistem ini, proses input pesanan menjadi lebih cepat, data lebih terstruktur, serta laporan penjualan dapat dihasilkan secara sistematis.

Program ini juga dilengkapi dengan optimalisasi akun Instagram UD. Sayur Mayur menjadi akun bisnis. Perubahan ini memungkinkan perusahaan memperoleh fitur profesional seperti *insight*, statistik pengunjung, dan tombol kontak. Selain itu, disusun profil usaha yang informatif serta dirancang pamflet promosi digital yang menarik dan siap dipublikasikan melalui fitur *feed* maupun *story* Instagram. Desain pamflet dibuat dengan mempertimbangkan estetika visual dan penyampaian informasi yang ringkas agar mampu menarik perhatian audiens di media sosial. Dengan langkah ini, UD. Sayur Mayur memiliki peluang untuk menjangkau pasar yang lebih luas dan tidak hanya bergantung pada pelanggan tetap.

Sebagai bentuk keberlanjutan program, dilakukan pelatihan dan pendampingan kepada karyawan terkait penggunaan *template* Excel dan pengelolaan akun media sosial. Selama proses ini, terdapat beberapa tantangan yang dihadapi. Salah satunya

adalah keterbatasan kemampuan penggunaan teknologi pada sebagian karyawan yang belum terbiasa menggunakan laptop dan aplikasi Microsoft Excel. Untuk mengatasinya, pendampingan dilakukan secara intensif dengan metode praktik sederhana dan berulang hingga karyawan merasa lebih percaya diri dalam menginput data. Kendala lain adalah kebiasaan lama mencatat pesanan secara manual yang sudah berlangsung cukup lama sehingga membutuhkan proses adaptasi. Penulis melakukan simulasi penggunaan sistem baru dalam kegiatan operasional harian, dan hasilnya karyawan mulai terbiasa menggunakan *template* digital serta merasakan kemudahan dalam penginputan dan pencetakan data.

Selain tantangan teknis pada karyawan, optimalisasi akun Instagram sebagai akun bisnis juga menghadapi tantangan dalam penyusunan konten yang menarik dan konsisten. Perusahaan belum memiliki pengalaman dalam mengelola konten media sosial secara terstruktur. Untuk membantu proses ini, penulis menyusun beberapa desain pamflet promosi yang siap dipublikasikan dan memberikan arahan mengenai frekuensi posting serta jenis konten yang relevan untuk menarik perhatian calon pelanggan. Dengan adanya materi promosi yang sudah tersedia, diharapkan UD. Sayur Mayur dapat melanjutkan aktivitas promosi digital secara mandiri.

Secara keseluruhan, program ini memberikan manfaat yang signifikan bagi UD. Sayur Mayur dalam meningkatkan efektivitas pengelolaan usaha. Administrasi menjadi lebih sistematis, data penjualan lebih terkontrol, serta peluang promosi semakin terbuka luas melalui pemanfaatan media sosial. Setiap tantangan yang muncul selama pelaksanaan berhasil diatasi dengan cara yang sesuai kebutuhan dan kemampuan pemilik usaha. Dengan sistem yang lebih terstruktur dan berbasis digital sederhana, diharapkan UD. Sayur Mayur dapat mengembangkan usahanya secara lebih stabil, efisien, dan berkelanjutan di masa mendatang.

SIMPULAN DAN SARAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat pada UD. Sayur Mayur telah berhasil mengidentifikasi permasalahan utama yang dihadapi, yaitu keterbatasan promosi usaha, belum adanya pencatatan penjualan internal, serta sistem pencatatan *order* yang masih dilakukan secara manual. Implementasi solusi berupa pembuatan *template* rekapitulasi penjualan dan pencatatan *order* berbasis Microsoft Excel serta optimalisasi akun Instagram bisnis mampu menjawab permasalahan tersebut secara tepat dan aplikatif.

Penerapan sistem administrasi berbasis digital sederhana memberikan kemudahan dalam proses input data, penyimpanan arsip, serta pencetakan laporan penjualan. Pendampingan yang dilakukan kepada karyawan berhasil meningkatkan pemahaman dan keterampilan dalam menggunakan sistem baru sehingga dapat dijalankan secara mandiri. Selain itu, optimalisasi media sosial membuka peluang perluasan pasar dan mengurangi ketergantungan terhadap pelanggan tetap.

Program ini berhasil meningkatkan efisiensi kerja dan ketertiban administrasi usaha. Dengan solusi yang telah diterapkan, UD. Sayur Mayur diharapkan mampu

mengelola usahanya secara lebih sistematis, akurat, dan berkelanjutan. Keberhasilan program ini juga menunjukkan bahwa pendekatan digitalisasi sederhana menggunakan Microsoft Excel dapat menjadi solusi yang tepat dan terjangkau bagi UMKM dalam memperbaiki sistem administrasi tanpa memerlukan investasi teknologi yang besar.

Sebagai langkah lanjutan, UD. Sayur Mayur disarankan untuk secara konsisten menggunakan dan memperbarui sistem pencatatan penjualan serta order berbasis Microsoft Excel yang telah dibuat. Penggunaan template secara rutin akan membantu membangun kebiasaan baru dalam pengelolaan data yang lebih tertib dan terkontrol. Selain itu, pengelolaan akun Instagram bisnis perlu dilakukan secara rutin dengan mengunggah konten promosi yang menarik dan informatif guna menjangkau pelanggan baru serta memperluas jaringan pasar.

Evaluasi berkala terhadap sistem administrasi dan efektivitas promosi digital juga penting dilakukan agar dapat mengidentifikasi kendala sejak dini serta melakukan perbaikan yang diperlukan. Dengan langkah-langkah tersebut, diharapkan UD. Sayur Mayur mampu meningkatkan stabilitas pendapatan, memperkuat daya saing usaha, serta mengembangkan bisnis secara berkelanjutan di masa mendatang.

DAFTAR PUSTAKA

- Azmiyati, A., Masitoh, G., Agustina, F. W., & Rohmah, M. (2025). Implementasi komputer akuntansi berbasis Excel pada UMKM sebagai pencatatan laporan keuangan sederhana. *Jurnal Akuntansi dan Ekonomi Bisnis (JAEB)*, 14(1), 42–51.
- Wardana, D., & Fauziah, S. (2025). Transformasi digital UMKM: Peran pemasaran digital terhadap keberlanjutan keuangan melalui pertumbuhan penjualan. *Jurnal Ilmiah Akuntansi Indonesia (JIAI)*, 10(2), 162–171.
- Kamil, A. S., Barokah, I., & Harahap, N. S. (2024). Pemanfaatan media sosial sebagai strategi marketing UMKM di era digital. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Dakwah dan Komunikasi Islam*, 3(1).