

Membangun Aplikasi Penyuluhan Usaha Mandiri Berbasis Android

Yuza Reswan, Pahrizal, Ujang Juhardi, Lambardo Adesio

^{1,2,3,4} Program Studi Teknik Informatika Fakultas Teknik Universitas Muhammadiyah Bengkulu
e-mail: yuzareswan@umb.ac.id, pahrizaldocik@umb.ac.id, ujangjuhardi@umb.ac.id, lambardoadesio29@gmail.com
Jl. Bali, Po Box 118 Telp. (0736) 22756 Fax. (0736) 26161 Fakultas Teknik Universitas Muhammadiyah Bengkulu

Abstract-Indonesia is the most populous country in Southeast Asia and a great asset for the development of the Indonesian nation. A large population, if not managed properly, can pose problems in the future. The significant number of unemployed individuals in Indonesia creates its own challenges. The workforce in Indonesia still consists of a significant portion with primary and secondary education, while those with tertiary education are relatively few. The workforce can become the spearhead by creating job opportunities (job creators), so reducing unemployment cannot solely rely on job creation through private or foreign investment and the government. The tough competition among the increasing number of unemployed individuals each year has led to a new option, namely starting a self-employed business, which falls under the category of micro, small, and medium enterprises (MSMEs). MSMEs play a crucial role in improving and growing the community's economy. MSMEs are considered capable of withstanding any situation to achieve the welfare of the society. Establishing a new MSME is a challenging decision for those with limited funds, and careful consideration is required before starting one. The abundance of business options that can serve as references does not always guarantee success since not all businesses will thrive. Before deciding on the type of self-employment to pursue, prospective entrepreneurs must conduct research first. Therefore, there is a need for education and guidance for prospective entrepreneurs to avoid missteps when starting an MSME. The current technological advancements can be utilized to assist prospective entrepreneurs in providing relevant data related to self-employment, one of which is through the use of smartphone technology. Users can access literature regarding the process of establishing a self-employed business and learn from the experiences shared by entrepreneurs who are currently building their businesses.
Keywords: Application, Android, Business, Self-Employment, MSME

Intisari-Indonesia merupakan negara dengan penduduk terbesar di asia tenggara dan merupakan modal besar untuk bangsa Indonesia dalam pembangunan. Jumlah penduduk yang besar jika tidak dikelola dengan baik akan menimbulkan masalah dikemudian hari. Jumlah pengurangan yang cukup besar akan membuat masalah tersendiri di Indonesia. Tenaga kerja di Indonesia masih banyak yang berpendidikan SD kebawah dan SMP, sementara yang berpendidikan Menengah dan Perguruan Tinggi masih sedikit. Angkatan kerja dapat menjadi ujung tombak dengan menjadi pembuat lapangan pekerjaan (job creator), sehingga pengurangan pengangguran tidak

dapat hanya mengandalkan penciptaan lapangan pekerjaan melalui investasi swasta atau asing dan pemerintah. Kerasnya persaingan diantara pengangguran yang terus bertambah setiap tahunnya menimbulkan pilihan baru yaitu dengan merintis usaha mandiri, yang mana dikelompokkan dalam usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM). UMKM merupakan salah satu jenis usaha kecil yang sangat ber-peran dalam peningkatan dan pertumbuhan perekonomian masyarakat. UMKM dinilai mampu bertahan dalam situasi apapun untuk tercapainya kesejahteraan masyarakat. Mendirikan UMKM baru merupakan salah satu pilihan yang sulit untuk mereka yang memiliki keterbatasan dana sehingga harus dipikirkan dengan sangat hati-hati sebelum memutuskan untuk memulainya. Banyaknya pilihan yang bisa dijadikan referensi usaha tentunya tidak selalu bisa menjadi solusi karena tidak semua usaha yang didirikan akan berhasil. Sebelum menentukan pilihan jenis usaha mandiri yang akan dirintis, calon pengusaha harus melakukan riset terlebih dahulu. Untuk itu dibutuhkan sebuah penyuluhan kepada calon pengusaha agar tidak salah langkah ketika memulai membangun UMKM. Perkembangan teknologi saat ini bisa digunakan untuk membantu calon pengusaha dalam memberikan data-data yang berhubungan dengan usaha mandiri, salah satunya dengan menggunakan teknologi smartphone. User bisa membaca literatur mengenai proses pendirian usaha mandiri beserta pengalaman-pengalaman yang bisa dibagikan oleh para pengusaha yang sedang membangun usaha tersebut.

Keywords: Aplikasi, Android, Usaha, Mandiri, UMKM

I. PENDAHULUAN

Usaha mandiri atau UMKM merupakan singkatan dari Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah. Pada dasarnya, UMKM adalah arti usaha atau bisnis yang dilakukan oleh individu, kelompok, badan usaha kecil, maupun rumah tangga. Indonesia sebagai negara berkembang menjadikan UMKM sebagai pondasi utama sektor perekonomian masyarakat, hal ini dilakukan untuk mendorong kemampuan kemandirian dalam berkembang pada masyarakat khususnya dalam sektor ekonomi. Berdasarkan hasil data dari kementerian keuangan, UMKM mampu menyerap 97 persen dari total angkatan kerja dan mampu menghimpun hingga 60,4 persen dari total investasi di Indonesia. Berdasarkan data diatas, Indonesia mempunyai potensi basis ekonomi nasional yang kuat karena jumlah UMKM yang

sangat banyak dan daya serap tenaga kerja sangat besar. Perkembangan UMKM di Indonesia terus meningkat dari segi kualitasnya, hal ini dikarenakan dukungan kuat dari pemerintah dalam pengembangan yang dilakukan kepada para pegiat usaha UMKM, ang mana hal tersebut sangat penting dalam mengantisipasi kondisi perekonomian ke depan serta menjaga dan memperkuat struktur perekonomian nasional. Mengembangkan UKM membutuhkan langkah dan strategi yang tepat. Langkah-langkah tersebut antara lain Memetakan dan melihat lokasi potensial, Ikut serta dalam pameran dan festival, Membangun relasi antar pengusaha, Meningkatkan kualitas layanan, Tetap up-to-date dengan teknologi dalam bisnis, Memanfaatkan media sosial untuk memasarkan produk, Menggunakan beberapa toko online untuk menjual produk, Menggunakan sistem ERP (Enterprise Resource Planning) untuk akuntansi dan manajemen persediaan, dan hal yang paling penting untuk meningkatkan perkembangan adalah dengan melakukan penyuluhan tentang pentingnya UMKM terhadap ekonomi nasional

kegiatan penyuluhan UMKM adalah kegiatan yang cukup sulit dilakukan. Hal ini dikarenakan kegiatan ini melibatkan pelaku utama yaitu, Gabungan Kelompok pedagang kecil, Kelompok pelaku usaha Mikro seperti usaha rumahan, dan lain lain yang terkadang sangat sulit untuk bisa menjangkau seluruh pelaku UMKM tersebut dikarenakan kurangnya minat mereka terhadap kegiatan penyuluhan. faktor yang mempengaruhi kurangnya minat para pelaku UMKM ini seperti tempat dan waktu. Hal ini merupakan tantangan yang sering di temui para penyuluh di lapangan.

Melihat tantangan yang sulit akan dihadapi oleh para penyuluh maka perlu metode-metode yang jitu untuk menyampaikan penyuluhan, Cara menarik menyampaikan materi penyuluhan terletak pada cara membuka penyuluhan, kegiata inti dan cara menutup penyuluhan. Pembukaan yang kuat akan memberikan kesan kepada audiens. Setelah segala sesuatunya dipersiapkan, kini tibalah saatnya untuk menyampaikan materi penyuluhan sesuai dengan rencana. meningkatkan kualitas pelayanan adalah salah satu cara ampuh untuk mengembangkan UMKM. Cara tersebut akan membuat konsumen menjadi tertarik bahkan nyaman untuk memakai jasa atau produk yang dijual.

Usaha lain untuk meningkatkan UMKM dengan cara memanfaatkan perkembangan teknologi seperti media sosial. melalui media sosial, promosi yang dilakukan akan cepat sampai dari satu orang ke orang lain. Bahkan bisa menjangkau seluruh negeri, ini sangat menguntungkan bagi orang yang menjalankan UMKM. Semakin sering melakukan promosi, maka semakin banyak orang yang melihat.

Penyuluhan merupakan salah satu cara terampuh dalam meningkatkan UMKM baik secara langsung ataupun melalui smartphone seperti Judul skripsi yang saya buat kali ini yaitu “Membangun Aplikasi Penyuluhan Usaha Mandiri Berbasis Android”. shingga para pelaku UMKM dapat menerima penyuluhan dimanapun dan kapanpun. Internet pun tidak dapat dihindari, telah mengubah pola komunikasi di dunia. Pemanfaatan internet dengan baik dapat menjadikan hubungan antara perusahaan dengan konsumen menjadi lebih dekat karena memberikan manfaat bagi kedua belah pihak. Namun penggunaan yang kurang tepat dapat juga berakibat negatif, sebagai contoh pengiriman E-mail secara terus menerus dapat menyebabkan konsumen merasa terganggu (Colgate & Smith, 2005). Pemasaran digital sebagai salah satu bentuk pemanfaatan teknologi digital khususnya internet sangat mempengaruhi UMKM. Pemasaran digital merupakan sebuah pendekatan baru dalam pemasaran dan bukan hanya pemasaran konvensional yang ditambahkan unsur teknologi digital (Taiminen & Karjaluo, 2015). Dalam penerapan Teknologi Digital pada perusahaan perlu dilakukan dengan memperhatikan kondisi setiap perusahaan karena tidak terdapat satu standar penerapan teknologi digital yang dapat diterapkan ke seluruh perusahaan (Ramdani, Chevers, & A. Williams, 2013).

Diharapkan dengan dilakukannya penelitian ini agar bisa bermanfaat bagi calon pelaku usaha UMKM nantinya. manfaat yang bisa didapatkan dengan melakukan penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Membantu calon pengusaha dalam memilih jenis usaha mandiri.
2. Membantu penulis dalam mempraktekan ilmu perkuliahan dalam pembuatan aplikasi
3. Memberikan bacaan karya ilmiah yang bisa digunakan sebagai acuan untuk penelitian selanjutnya

II. TINJAUAN PUSTAKA

Dalam penelitian ini, penulis sedikit banyak mengambil referensi dari penelitian-penelitian sebelumnya yang berkaitan dengan topik pada penelitian ini. Penelitian yang dilakukan oleh Abdul Wahid, Wisma Soedarmadji, Nuriyanto, Achmad Misbah, Ayik Pusakaningwati, M. Hermansyah, Subchan Asy'ari, Misbach Munir, Khafizh Rosyidi, Khoirotur Mursyidah dan M. Imron Mas'ud pada tahun 2022 yang berjudul Penyuluhan Penggunaan Buku Kas Digital Dalam Proses Administrasi UMKM Desa Nogosari Kecamatan Pandaan Kabupaten Pasuruan. Penelitian tersebut menghasilkan kesimpulan bahwa dengan adanya pelatihan dan pengenalan digitalisasi pada penggunaan Buku Kas yang digunakan di UMKM

Desa Nogosari masyarakat umum juga para pengrajin serta pengusaha dapat memanfaatkan pelatihan ini dengan sangat baik dimana ada Peningkatan yang signifikan dari penggunaan aplikasi yang awalnya pelaporan buku kas masih banyak menggunakan secara manual mencapai 90% dan setelah dilakukan penyuluhan dan pelatihan sudah ada peningkatan yaitu berkurang sampai 30 persen yang menggunakan system pelaporan manual. Dan peningkatan ini terjawab ketika kami melakukan pelatihan atau penyuluhan untuk pelaku usaha di Desa Nogosaari. Meskipun usaha yang dijalankan oleh beberapa penduduk masih terbilang kecil, namun dengan adanya perkembangan teknologi dapat membantu untuk memudahkan dalam penulisan pelaporan buku kas [4].

Penelitian yang dilakukan oleh Yumna Putri Salsabil, Fauzatul Laily Nisa dan Marseto pada tahun 2022 yang berjudul Pengenalan Marketplace Pada Umkm “Rengginang Cap Mawar” Kelurahan Plosokerep Sebagai Upaya Peningkatan Daya Jual. Penelitian tersebut menghasilkan kesimpulan bahwa teknologi internet yang terus berkembang melahirkan inovasi-inovasi dalam dunia ekonomi diantaranya adalah E-Commerce dan Marketplace. salah satu marketplace yang menjadi favorit masyarakat Indonesia adalah Shopee. Dengan berkembangnya teknologi sekaligus tingginya minat masyarakat terhadap penggunaan aplikasi Shopee UMKM harus dapat memanfaatkan teknologi ini dalam memasarkan produk-produknya termasuk UMKM “Rengginang Cap Mawar” yang berada di Kelurahan Plosokerep, kota Blitar. Penyuluhan dan pengenalan akan teknologi Marketplace kepada UMKM “Rengginang Cap Mawar “ bertujuan untuk meningkatkan daya jual dari produk UMKM terkait, diharapkan setelah penyuluhan ini selesai pihak dari UMKM “Rengginang Cap Mawar” dapat terus mengembangkan penggunaan aplikasi Shopee secara berkala [5].

Penelitian yang dilakukan oleh Agustinus Budi Santoso dan Maya Utami Dewi pada tahun 2022 yang berjudul Digitalisasi UMKM untuk Optimalisasi Sistem Informasi dan Integrasi Layanan Aplikasi Website Transaksi Online di Masa Pandemi. Penelitian tersebut menghasilkan kesimpulan bahwa digitalisasi dalam segala bidang kegiatan seperti usaha, jasa, dan pemerintahan sudah tidak asing lagi menggunakan sistem. Banyaknya pelaku usaha UMKM ini menjadikan gambaran bahwa sektor ini memiliki potensi yang cukup baik dalam menunjang perekonomian. Sistem informasi adalah bentuk suatu sistem pada organisasi atau kelompok yang dapat memudahkan beberapa kebutuhan pengolahan transaksi. Pelaksanaan materi Digitalisasi UMKM Untuk Optimalisasi Sistem Informasi dan Integrasi Layanan UMKM Online di Masa Pandemi di era

pandemi Covid-19 dengan menggunakan metode tatap muka dan praktik di lokasi serta tetap menjalankan protokol kesehatan. Pelatihan menggunakan Aplikasi Website Transaksi Online sebagai media digitalisasi untuk melakukan integrasi antara penjualan dan pembelian serta manajemen stok. Beserta pemilik UMKM dan beberapa karyawan ikut sertakan kegiatan. Pengelolaan menggunakan tersebut bertujuan memudahkan pemilik untuk menghitung kebutuhan dalam jangka pendek maupun jangka panjang. Pengelolaan stok untuk bahan baku supaya lebih terkontrol dalam pembentukan menu. Penyajian laporan menggunakan aplikasi juga diharapkan mampu lebih detail berdasarkan nota yang terbentuk secara digital. Integrasi tersebut dilakukan sehingga manajemen stok dan perilaku pembuatan nota manual dapat dialihkan menjadi digital dan lebih rapi. Penyusunan struktur harga dan laba dapat di ketahui untuk setiap transaksi. Total laba dan pendapatan per hari dapat langsung dilihat menggunakan filter aplikasi untuk mendapatkan lebih detail [6].

Dari ketiga penelitian diatas, dapat penulis simpulkan bahwa teknologi sangat membantu para pemilik usaha dalam banyak aspek terutama dari segi efisiensi keuangan dan manajemen gudang. Selain itu dengan menggunakan aplikasi bisa mendapatkan banyak data yang terkait dengan usaha mandiri UMKM sehingga bisa digunakan sebagai referensi sebelum memulai usaha tersebut.

III. METODOLOGI PENELITIAN

Model Pengembangan Sistem

Model pengembangan sistem yang akan penulis gunakan adalah metode incremental. Model Incremental akan menerapkan rekayasa perangkat lunak yang akan membagi tugas hingga menghasilkan perangkat lunak yang lengkap. Proses akan berhenti jika produk telah mencapai seluruh fungsi yang diharapkan. Tahapan-tahapannya adalah sebagai berikut:



Gambar1 Metode Incremental

Pada bab ini membahas hasil dari pembangunan aplikasi penyuluhan usaha mandiri berbasis Android yang telah dibangun menggunakan bahasa pemrograman java dan xml dengan software *Android Studio*. Aplikasi terdiri dari beberapa bagian, yaitu pengenalan, pengetahuan umum dan jenis-jenis UMKM.

IV.HASIL DAN PEMBAHASAN

Pengenalan Usaha Mandiri

Aplikasi dimulai dengan halaman *splashscreen* yang berisi logo aplikasi dengan animasi *fade in* dan *fade*

out yang dilanjutkan dengan menampilkan halaman menu utama. Halaman menu utama terdiri dari logo, tombol pengenalan, pengetahuan umum dan jenis UMKM yang berfungsi untuk membuka halaman sesuai dengan tombol yang dipilih.



Gambar 2. Halaman menu utama

Tombol pengenalan usaha mandiri berfungsi untuk menampilkan halaman yang berisi keterangan mengenai usaha mandiri, yaitu apa itu usaha mandiri, mengapa usaha mandiri penting, tantangan dalam usaha mandiri dan langkah-langkah untuk memulai usaha mandiri.



Gambar 3. Halaman pengenalan usaha mandiri

Pengetahuan Umum

Tombol pengetahuan umum pada halaman utama menampilkan sub menu yang terdiri dari tombol rencana bisnis, pemasaran dan promosi, manajemen keuangan, pengembangan produk dan layanan, keterampilan kepemimpinan dan manajemen, skala dan pertumbuhan usaha dan peluang usaha digital. Setiap tombol berfungsi menampilkan halaman yang terkait dengan tombol yang dipilih.



Gambar 4 Halaman sub menu pengetahuan umum Tombol rencana bisnis menampilkan halaman yang menerangkan tentang pembahasan rencana bisnis. Pembahasan yang ditampilkan pada halaman rencaran bisnis adalah apa itu rencana bisnis, mengapa rencana bisnis penting dan disertai dengan contoh rencana bsnis toko buku online yang meliputi deskripsi, visi, misi, strategi pemasaran dan rencana keuangannya sehingga bisa dijadikan referensi untuk membuka usaha yang lain sehingga lebih terstruktur.



Gambar 5. Halaman rencana bisnis

Tombol pemasaran dan promosi menampilkan halaman yang berisi penjelasan mengenai strategi pemasaran dan promosi yang bisa diterapkan dalam memperkenalkan usaha mandiri. Penjelasan mengenai komponen-komponen yang terdapat pada halaman Strategi Pemasaran dan Promosi meliputi media sosial, iklan online, konten blog dan penawaran Spesial. Halaman Strategi Pemasaran dan Promosi ini menjadi wadah bagi kami untuk merencanakan dan menggambarkan langkah-langkah yang bisa diambil dalam mempromosikan aplikasi penyuluhan usaha mandiri kepada target pasar.



Gambar 6. Halaman strategi pemasaran dan promosi Tombol manajemen keuangan berfungsi untuk menampilkan halaman yang memberikan penjelasan mengenai manajemen keuangan dalam konteks aplikasi penyuluhan usaha mandiri. Berikut adalah penjelasan singkat mengenai komponen-komponen yang terdapat pada halaman Manajemen Halaman Manajemen Keuangan ini membantu merencanakan dan mengelola aspek keuangan dalam menjalankan aplikasi penyuluhan usaha mandiri. Dengan memiliki proyeksi pendapatan yang akurat, pengelolaan biaya operasional yang efisien, dan mencari sumber pendanaan yang tepat, dapat memastikan keberlanjutan dan pertumbuhan usaha mandiri.

Tombol Pengembangan Produk dan Layanan menampilkan halaman yang memberikan penjelasan mengenai upaya dalam mengembangkan produk dan layanan yang berkualitas. Berikut ini adalah penjelasan singkat mengenai komponen-komponen yang terdapat pada halaman Pengembangan:

1. Inovasi Produk:

Usaha harus memiliki komitmen untuk terus mengembangkan produk-produk berkualitas tinggi yang memenuhi kebutuhan dan keinginan pelanggan. Melalui penelitian pasar, umpan balik pelanggan, dan analisis tren industri, kami mengidentifikasi peluang untuk meningkatkan dan memperluas jajaran produk. Dengan melakukan inovasi produk secara teratur bisa tetap menjaga daya saing dan memberikan nilai tambah kepada pelanggan.

2. Peningkatan Layanan:

Usaha juga harus selalu berusaha untuk memberikan layanan terbaik kepada pelanggan. Melalui umpan balik pelanggan, evaluasi kinerja, dan benchmarking dengan pesaing, terus meningkatkan kualitas layanan. Mengembangkan proses yang efisien dan responsif,

serta memberikan solusi yang memenuhi kebutuhan individu pelanggan. Dengan demikian, membangun hubungan jangka panjang yang kuat dengan pelanggan.

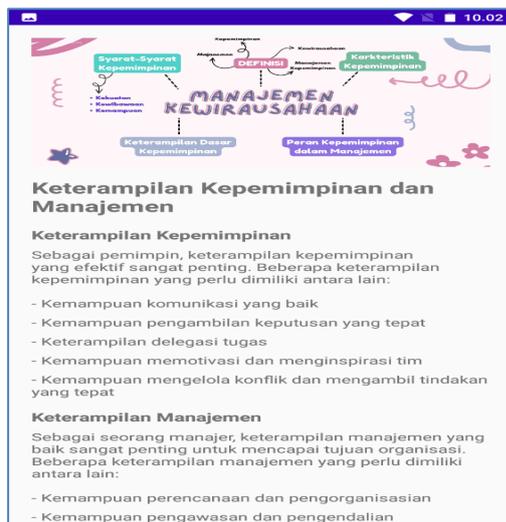
3. Pengujian dan Evaluasi:

Usaha juga harus melakukan pengujian dan evaluasi teratur terhadap produk dan layanan. Dengan menggunakan metode pengujian yang komprehensif dan memperhatikan umpan balik pelanggan. Melalui pengujian, bisa mengidentifikasi kelemahan dan peluang perbaikan untuk memastikan bahwa produk dan layanan kami memenuhi standar kualitas yang tinggi.



Gambar 7. Halaman Pengembangan Produk dan Layanan

Tombol Keterampilan Kepemimpinan dan Manajemen berfungsi untuk menampilkan halaman yang menjelaskan tentang pentingnya memiliki keterampilan kepemimpinan dan manajemen yang efektif. Sebagai pemimpin, beberapa keterampilan kepemimpinan yang penting antara lain kemampuan komunikasi yang baik, pengambilan keputusan yang tepat, delegasi tugas, motivasi tim, dan penanganan konflik. Sementara itu, sebagai seorang manajer, keterampilan manajemen yang penting meliputi perencanaan dan pengorganisasian, pengawasan dan pengendalian, pengelolaan sumber daya, pengembangan strategi dan rencana tindakan, serta kemampuan mengidentifikasi dan mengatasi masalah. Dengan menguasai keterampilan-keterampilan ini, seseorang dapat mencapai tujuan organisasi secara efektif.



Gambar 8. Halaman keterampilan kepemimpinan dan manajemen

Tombol skala dan pertumbuhan usaha berfungsi untuk menampilkan halaman yang menjelaskan tentang konsep skala usaha dan pertumbuhan bisnis. Skala usaha mengacu pada ukuran atau lingkup operasional bisnis, yang dapat diukur melalui beberapa faktor, seperti jumlah produk atau layanan yang ditawarkan, jumlah karyawan yang terlibat, skala produksi atau volume penjualan, luas geografis pasar yang dijangkau, serta kapasitas produksi atau layanan. Sementara itu, pertumbuhan usaha mencerminkan peningkatan skala dan kemajuan bisnis dari waktu ke waktu. Beberapa faktor yang mempengaruhi pertumbuhan usaha meliputi peningkatan jumlah pelanggan atau pasar yang dilayani, peningkatan pendapatan atau volume penjualan, diversifikasi produk atau layanan, ekspansi ke pasar baru, serta peningkatan kapasitas produksi atau layanan.



Gambar 9. Halaman skala dan pertumbuhan usaha
Tombol peluang usaha digital berfungsi untuk menampilkan halaman yang menjelaskan tentang peluang bisnis yang muncul dari perkembangan teknologi digital. Peluang usaha digital merujuk pada potensi dan peluang bisnis yang dapat dimanfaatkan

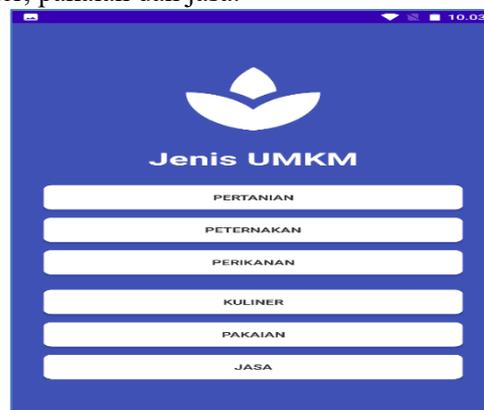
melalui penggunaan teknologi digital. Beberapa peluang usaha digital yang populer meliputi toko online atau e-commerce, aplikasi mobile atau web, layanan digital seperti konsultasi online, pengembangan web, pemasaran digital, konten digital seperti blog, vlog, podcast, media sosial, serta platform edukasi online.



Gambar 10. Halaman peluang usaha digital
Memanfaatkan peluang usaha digital dapat memberikan beberapa keuntungan, antara lain akses pasar yang lebih luas dan potensial, biaya operasional yang lebih rendah dibandingkan bisnis konvensional, kemudahan dalam pemasaran dan promosi melalui media digital, serta fleksibilitas dalam mengelola bisnis secara online. Dengan memahami peluang usaha digital dan keuntungannya, Anda dapat memanfaatkan teknologi digital untuk mengembangkan bisnis Anda, menjangkau target pasar yang lebih luas, dan mengoptimalkan efisiensi operasional bisnis.

Jenis UMKM

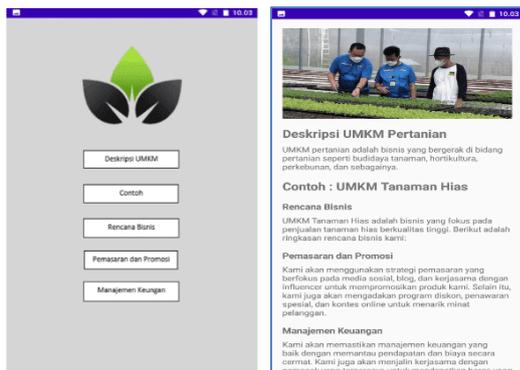
Tombol jenis umkm pada halaman menu utama digunakan untuk menampilkan halaman sub menu yang terdiri dari, pertanian, peternakan, perikanan, kuliner, pakaian dan jasa.



Gambar 11. Halaman jenis umkm
Tombol pertanian berfungsi untuk menampilkan halaman yang menjelaskan tentang UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah) di

bidang pertanian, seperti budidaya tanaman, hortikultura, perkebunan, dan sejenisnya. UMKM pertanian berfokus pada bisnis pertanian dalam skala yang lebih kecil. Contoh yang diambil adalah UMKM Tanaman Hias. Bisnis ini berfokus pada penjualan tanaman hias berkualitas tinggi. Pada halaman ini, terdapat ringkasan rencana bisnis yang mencakup pemasaran dan promosi, manajemen keuangan, pengembangan produk dan layanan, keterampilan kepemimpinan dan manajemen, serta skala dan pertumbuhan usaha.

Dengan mengikuti rencana bisnis ini, diharapkan UMKM Tanaman Hias dapat tumbuh dan berkembang dengan baik dalam industri pertanian dan dapat menghasilkan keuntungan yang signifikan.



Gambar 12. Halaman umkm pertanian

Tombol peternakan berfungsi untuk menampilkan halaman yang menjelaskan tentang pemeliharaan dan pengembangbiakan hewan ternak, seperti sapi, kambing, ayam, atau ikan. UMKM Peternakan bertujuan untuk memproduksi dan menyediakan produk ternak yang berkualitas bagi konsumen. Usaha ini melibatkan kegiatan seperti pemilihan bibit unggul, pemeliharaan yang baik, pengolahan pakan, serta manajemen yang efektif dalam menjaga kesehatan dan produktivitas hewan ternak. Dalam menjalankan UMKM Peternakan, penting untuk memiliki rencana bisnis yang solid. Misalnya, UMKM Sapi Berkualitas adalah bisnis peternakan yang menghasilkan sapi berkualitas tinggi. Rencana bisnis tersebut mencakup strategi pemasaran yang melibatkan partisipasi dalam pameran peternakan, promosi melalui media sosial, dan kerjasama dengan toko daging lokal. Selain itu, manajemen keuangan yang baik juga menjadi fokus dengan pencatatan pendapatan dan biaya secara rinci serta perencanaan keuangan jangka panjang. Pengembangan produk dan layanan juga penting, seperti pemilihan bibit unggul, perawatan yang baik, pemberian pakan berkualitas, serta menyediakan layanan konsultasi bagi peternak lokal.



Gambar 13. Halaman umkm peternakan

Tombol perikanan berfungsi untuk menjelaskan tentang usaha yang berkaitan dengan UMKM Perikanan. UMKM Perikanan merupakan bisnis yang berfokus pada bidang perikanan, seperti budidaya ikan, pembudidayaan udang, pengolahan hasil perikanan, dan sebagainya. Bisnis ini bertujuan untuk menghasilkan dan menjual produk olahan ikan berkualitas tinggi kepada konsumen. Hal ini melibatkan berbagai kegiatan, mulai dari pemasaran dan promosi produk, manajemen keuangan yang efisien, pengembangan produk dan layanan, pengembangan keterampilan kepemimpinan dan manajemen, hingga upaya untuk memperluas skala dan pertumbuhan bisnis.

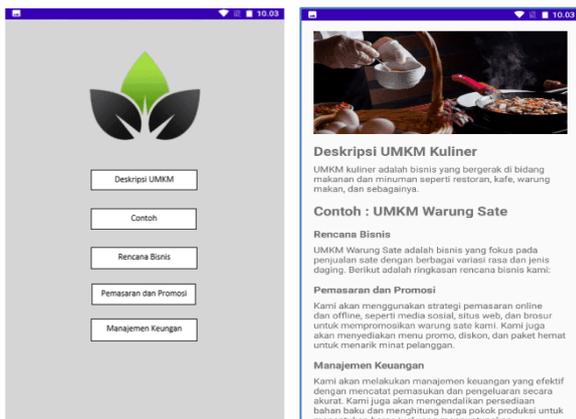
Dalam halaman ini, terdapat contoh UMKM Olahan Ikan yang memberikan gambaran mengenai rencana bisnis yang dijalankan. Pemasaran dan promosi menjadi salah satu fokus utama dengan menggunakan strategi online dan offline, seperti melalui media sosial, website, dan kerjasama dengan restoran dan toko ikan. Manajemen keuangan yang efisien juga menjadi perhatian penting dengan pencatatan pendapatan dan pengeluaran secara rinci, serta menjaga stok bahan baku dan bahan kemasan. Pengembangan produk dan layanan dilakukan melalui inovasi dalam variasi produk dan peningkatan kualitas rasa. Selain itu, keterampilan kepemimpinan dan manajemen terus ditingkatkan melalui pelatihan dan pengembangan diri. Terakhir, skala dan pertumbuhan bisnis direncanakan dengan menjalin kerjasama dengan distributor dan toko makanan lokal, serta melakukan riset dan pengembangan untuk memperluas variasi produk olahan ikan dan meningkatkan daya saing bisnis.



Gambar 14. Halaman umkm perikanan

Tombol kuliner berfungsi untuk menjelaskan tentang bisnis yang bergerak di bidang makanan dan minuman seperti restoran, kafe, warung makan, dan sejenisnya. Pada halaman ini, terdapat deskripsi singkat mengenai UMKM Kuliner sebagai bisnis yang fokus pada penyediaan makanan dan minuman. Hal ini mencakup berbagai jenis bisnis kuliner seperti restoran, kafe, dan warung makan. Halaman ini juga memberikan contoh spesifik UMKM Warung Sate sebagai contoh bisnis kuliner.

Selain itu, halaman ini menyajikan ringkasan rencana bisnis UMKM Warung Sate. Rencana bisnis tersebut mencakup beberapa aspek penting seperti pemasaran dan promosi, manajemen keuangan, pengembangan menu, kualitas produk dan layanan, serta ekspansi dan pertumbuhan. Misalnya, UMKM Warung Sate akan menggunakan strategi pemasaran online dan offline, menyediakan menu promo dan diskon, dan menjaga kualitas terbaik untuk setiap hidangan sate yang disajikan. Selain itu, UMKM ini juga memiliki rencana untuk mengembangkan menu dengan variasi sate baru, memperluas pasar melalui ekspansi dan kerjasama, serta melakukan riset pasar untuk meningkatkan penjualan.

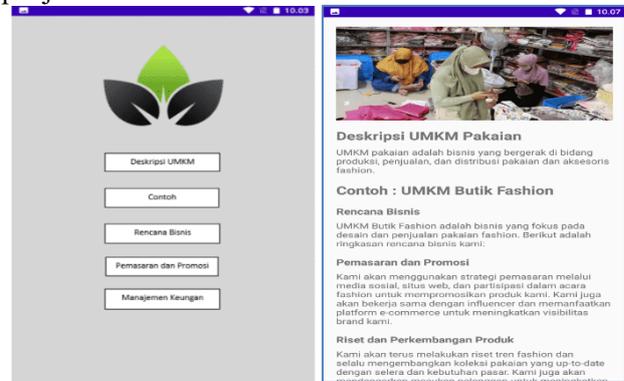


Gambar 15 Halaman umkm kuliner

Tombol pakaian berfungsi untuk menjelaskan tentang bisnis yang berfokus pada produksi, penjualan, dan distribusi pakaian dan aksesoris fashion. Mereka merancang dan menciptakan pakaian dengan berbagai desain dan gaya untuk memenuhi kebutuhan dan selera pasar. Selain itu, mereka juga memperhatikan kualitas produk dan memberikan pelayanan pelanggan yang baik, termasuk kemudahan dalam proses pembelian, penukaran, dan pengembalian produk. UMKM Pakaian juga berupaya untuk melakukan ekspansi dan pertumbuhan melalui pembukaan cabang baru, penjualan online, kerjasama dengan desainer lokal, dan kehadiran dalam acara fashion terkait.

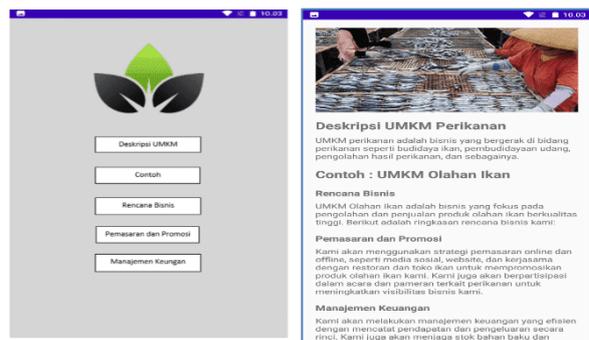
UMKM Butik Fashion juga melakukan riset tren fashion secara terus-menerus dan mengembangkan koleksi pakaiannya. Menjalankan manajemen produksi yang efisien dengan mengawasi persediaan bahan baku, menjadwalkan produksi, dan

memastikan kualitas yang konsisten. Pelayanan pelanggan yang baik juga menjadi perhatian mereka dengan memberikan kemudahan dalam proses pembelian, penukaran, dan pengembalian produk. UMKM Butik Fashion memiliki rencana untuk melakukan ekspansi melalui pembukaan cabang baru di lokasi strategis dan memperluas jangkauan melalui penjualan online.



Gambar 16. Halaman umkm pakaian

Tombol jasa berfungsi untuk menjelaskan tentang bisnis yang fokus pada penyediaan layanan dan solusi bagi kebutuhan konsumen dalam berbagai bidang seperti perawatan, reparasi, konsultasi, dan lainnya. Contohnya adalah UMKM Jasa Pembersihan yang menyediakan jasa pembersihan rumah dan kantor. Mereka menggunakan strategi pemasaran melalui iklan online, jejaring sosial, dan rekomendasi dari pelanggan untuk mempromosikan layanan mereka. UMKM Jasa Pembersihan juga menjaga kualitas layanan dengan merekrut tim profesional yang berpengalaman dan memberikan pelatihan yang berkualitas kepada staf mereka. Dalam hal penetapan harga, mereka menetapkan harga yang kompetitif berdasarkan luas ruangan atau layanan yang dibutuhkan. Selain itu, UMKM Jasa Pembersihan menghargai umpan balik pelanggan dan menggunakan informasi tersebut untuk terus meningkatkan kualitas layanan. Mereka memiliki rencana untuk mengembangkan jangkauan layanan dengan menambahkan jenis layanan baru dan menjalin kemitraan dengan bisnis terkait untuk mendukung pertumbuhan usaha.



Gambar 17. Halaman umkm jasa

V. PENUTUP

A. Kesimpulan

Usaha mandiri yang disebut juga dengan UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah) adalah bisnis dengan skala kecil yang memiliki peran penting dalam perekonomian. Berikut ini adalah kesimpulan yang diambil dari pembahasan pada bab-bab sebelumnya:

1. Pada halaman UMKM Produk, dijelaskan bahwa UMKM Produk adalah bisnis yang berfokus pada produksi barang atau produk. Penggunaan bahan baku berkualitas, mempertimbangkan desain yang menarik, dan mengoptimalkan distribusi produk untuk memenuhi kebutuhan konsumen.
2. Halaman UMKM Jasa menjelaskan bahwa UMKM Jasa adalah bisnis yang menyediakan layanan dan solusi bagi konsumen. Contohnya adalah UMKM Jasa Pembersihan yang menyediakan jasa pembersihan rumah dan kantor. Mereka menggunakan strategi pemasaran yang efektif, merekrut tim profesional, menjaga kualitas layanan, menetapkan harga kompetitif, dan menghargai umpan balik pelanggan.
3. Jenis UMKM ini memiliki tujuan yang sama, yaitu memberikan nilai tambah kepada konsumen dan mencapai pertumbuhan bisnis. UMKM juga berperan dalam menciptakan lapangan kerja dan menggerakkan perekonomian lokal. Dalam upaya mengembangkan usaha, UMKM berusaha memperluas jangkauan layanan, meningkatkan kualitas, dan menjalin kemitraan dengan bisnis terkait.

Secara keseluruhan, UMKM memiliki peran yang vital dalam perekonomian dengan menyediakan produk dan layanan yang dibutuhkan oleh masyarakat.

B. Saran

Aplikasi yang telah penulis bangun masih banyak terdapat kekurangannya terutama dari segi tampilan maupun data. Penulis berharap adanya kritik dan saran yang bisa membantu dalam pembangunan aplikasi agar lebih baik lagi. Untuk penelitian selanjutnya penulis menyarankan untuk lebih fokus pada proses pembangunan usaha mandiri yang meliputi jumlah modal, pengerjaan dan perkiraan keuntungan yang bisa didapat.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] L. Marlina, "Analisis Pengaruh Indeks Pembangunan Manusia, Pertumbuhan Ekonomi dan Upah Minimum terhadap Tingkat Pengangguran Terbuka di Indonesia
- [2] S. Al Farisi, M. I. Fasa, and Suharto, "PERAN UMKM (USAHA MIKRO KECIL MENENGAH) DALAM MENINGKATKAN

KESEJAHTERAAN MASYARAKAT,

- [3] J. Marpaung, R. A. Ramli, Y. Ariyati, and J. B. Sinaga, "Sosialisasi Peran Umkm dalam Peningkatan Ekonomi Keluarga di Warga RW.001 Kecamatan Batu Aji Kelurahan Bukit Tempayan Kota Batam,"
- [4] A. Wahid *et al.*, "Penyuluhan Penggunaan Buku Kas Digital Dalam Proses Administrasi UMKM Desa Nogosari Kecamatan Pandaan Kabupaten Pasuruan,"
- [5] Y. P. Salsabil, F. L. Nisa, and Marseto, "Pengenalan Marketplace Pada Umkm 'Rengginang Cap Mawar' Kelurahan Plosokerep Sebagai Upaya Peningkatan Daya Jual,"
- [6] A. B. Santoso and M. U. Dewi, "Digitalisasi UMKM untuk Optimalisasi Sistem Informasi dan Integrasi Layanan Aplikasi Website Transaksi Online di Masa Pandemi,"
- [7] M. (2018) Siregar, H. F., Siregar, Y. H., & Melani, "Perancangan Aplikasi Komik Hadist Berbasis Multimedia. JurTI (Jurnal Teknologi Informasi), 2(2), 113-121.,"
- [8] D. N. Azizaha, D. R. Septianib, U. Khasanah, and K. N. Muamalah, "Meningkatkan Kreativitas Pada Anak Melalui Pembuatan Buket Snack Sebagai Alternatif Peluang,"
- [9] N. Safaat, *Android: Pemrograman Aplikasi Mobile Smartphone dan Tablet PC*. Bandung: Informatika, 2011.
- [10] N. Safaat, *Pemrograman Aplikasi Mobile Smartphone dan Tablet PC Berbasis Android*. Bandung: Informatika, 2012.
- [11] R. S. Pressman, *Rekayasa Perangkat Lunak (Pendekatan Praktisi)*. Yogyakarta: Andi, 2012.
- [12] M. Yogi Isro, "Rancang Bangun Website Sekolah Dengan Metode User Centered Design (Ucd)
- [13] D. W. T. Putra and R. Andriani, "Unified Modelling Language (UML) dalam Perancangan Sistem Informasi Permohonan Pembayaran Restitusi SPPD,"