



Digitalisasi aplikasi berbasis web dan e-commerce untuk peningkatan pendapatan kelompok UMKM

Sri Liniarti*, Rizky Surya Andhayani Nasution, Yoga Tri Nugraha

Universitas Al Azhar Indonesia, Jakarta, Indonesia

*email Koresponden Penulis: srie.liniarty8877@gmail.com

Info Artikel

Riwayat Artikel

Diajukan: 2025-07-24

Diterima: 2025-09-21

Diterbitkan: 2025-10-10



Lisensi: cc-by-sa

Copyright © 2025 Penulis

ABSTRAK

UMKM adalah salah satu bentuk usaha yang dapat dikelola langsung oleh masyarakat tanpa prosedur perizinan yang rumit. Namun, banyak pelaku UMKM yang menghadapi kesulitan dalam pengelolaan usaha, dengan pendapatan yang relatif rendah. Pengabdian ini bertujuan untuk meningkatkan pengetahuan dan keterampilan pelaku UMKM, khususnya kelompok UMKM Laundry, dalam mengelola usaha mereka. Kegiatan ini dilaksanakan di Jalan Bromo No 51, Kecamatan Medan Denai, dan berlangsung selama 8 bulan, dari Mei hingga Desember 2025. Tahapan kegiatan meliputi desk study, sosialisasi dan pelatihan mengenai manajemen keuangan, pembukuan akuntansi sederhana, branding usaha, serta penerapan teknologi digital berupa aplikasi kasir berbasis web dan promosi melalui media sosial. Pendampingan dilakukan untuk memastikan penerapan yang berkelanjutan. Hasil dari pengabdian ini menunjukkan peningkatan yang signifikan dalam keterampilan mitra, termasuk penggunaan aplikasi kasir berbasis web, penerapan manajemen keuangan yang lebih baik, serta keberhasilan dalam branding dan pemasaran digital. Selain itu, mitra kini mampu mengelola administrasi keuangan dengan tertib, yang berdampak pada peningkatan efektivitas operasional usaha mereka.

Kata Kunci: digitalisasi; UMKM; pendapatan; usaha; laundry

Cara mensitasi artikel:

Liniarti, S., Nasution, R. S. A., & Nugraha, Y. T. (2025). Digitalisasi aplikasi berbasis web dan e-commerce untuk peningkatan pendapatan kelompok UMKM. *Jurnal Pembelajaran Pemberdayaan Masyarakat (JP2M)*, 6(4), 1294-1304. <https://doi.org/10.33474/jp2m.v6i4.24167>

PENDAHULUAN

Kecamatan Medan Denai merupakan salah satu kecamatan di Kota Medan dengan luas sekitar 9,91 km², terdiri dari enam kelurahan. Kelurahan Binjai adalah kelurahan dengan luas wilayah terbesar, yaitu 4,14 km², sedangkan Kelurahan Tegal Sari Mandala I memiliki luas terkecil, yakni 0,50 km². Perbedaan jarak antara kantor kelurahan dan kantor kecamatan cukup signifikan, dengan kantor Kelurahan Medan Tenggara terletak sekitar 3 km dari kantor Kecamatan Medan Denai, sedangkan kantor Kelurahan Tegal Sari Mandala I hanya berjarak sekitar 0,5 km. Kecamatan ini dihuni oleh sekitar 176.367 jiwa, dengan mayoritas penduduk berasal dari etnis Melayu, namun juga terdapat keberagaman etnis lain, seperti Aceh, Cina, Jawa, Banjar, Mandailing, dan Minangkabau. Keberagaman etnis dan budaya ini memberikan potensi besar bagi perkembangan ekonomi

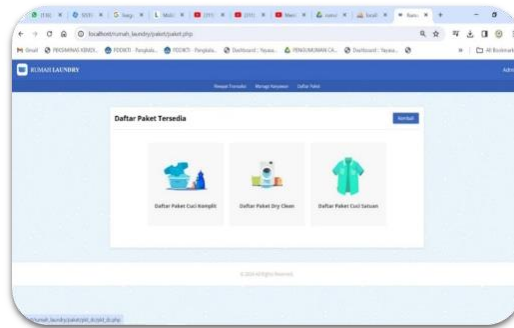
masyarakat, terutama dalam sektor perdagangan, kesehatan, pendidikan, dan perbankan (Badan Pusat Statistik (BPS) Kota Medan, 2020; Naibaho et al., 2025).

Keberagaman etnis dan potensi ekonomi yang ada di Medan Denai menunjukkan bahwa daerah ini memiliki peluang untuk berkembang, terutama dalam sektor usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM), yang menjadi salah satu pendorong utama ekonomi lokal. Selain itu, sektor-sektor seperti perdagangan dan layanan kesehatan juga berpotensi untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat secara keseluruhan (Tambunan, 2023).

Di antara sektor yang paling menonjol di Kecamatan Medan Denai adalah kewirausahaan, khususnya usaha laundry. Keberadaan banyak instansi pemerintah, sekolah, dan universitas di kawasan ini menjadikan usaha laundry sangat relevan untuk dikembangkan. Fenomena ini terlihat dari banyaknya usaha laundry yang bermunculan, terutama di sekitar Jalan Bromo. Namun, tingginya jumlah usaha laundry juga menciptakan persaingan yang sangat ketat, yang membawa beberapa permasalahan dalam operasional dan manajemen usaha laundry tersebut (Maulana, 2022).

Berdasarkan survei yang dilakukan oleh tim pengusul pada 21 Februari 2025, terdapat beberapa masalah utama yang dihadapi oleh mitra dalam operasional usaha laundry mereka. Permasalahan pertama berhubungan dengan aspek produksi, yakni kegiatan operasional yang masih dilakukan secara manual dan lambat. Manajemen inventaris yang buruk menyebabkan pelayanan yang tidak maksimal, seperti barang pelanggan yang sering tertukar akibat penggunaan kwitansi manual. Hal ini menyulitkan pelanggan dan mitra dalam mencari barang yang tertukar, terutama jika kwitansi tersebut hilang. Selain itu, terbatasnya jumlah meja setrika—hanya satu meja—menyebabkan proses penyetrikaan lebih lama, dengan hasil yang kurang memuaskan, seperti pakaian yang masih kusut atau rusak. Untuk mengatasi masalah ini, tim pengusul memberikan pelatihan kepada karyawan terkait penggunaan teknologi berbasis web, seperti aplikasi kasir berbasis web, manajemen stok bahan/barang pelanggan, perawatan mesin, serta penggunaan bahan baku yang berkualitas dan ramah lingkungan (Irfan et al., 2025).

Permasalahan manajemen kedua adalah ketidakmampuan mitra dalam membuat pembukuan laporan keuangan dengan baik. Pembukuan yang dilakukan secara manual dan tidak terorganisir dengan baik menyebabkan mitra kesulitan dalam mengetahui kondisi keuangan usahanya, sehingga sulit untuk membuat keputusan yang tepat baik untuk jangka pendek maupun jangka panjang. Hal ini berisiko menyebabkan berhentinya usaha laundry. Untuk mengatasi masalah ini, tim pengusul memberikan bimbingan dan pelatihan mengenai cara membuat laporan keuangan yang rapi dan sesuai standar. Pendampingan dilakukan secara terus-menerus hingga mitra benar-benar menguasai cara-cara pengelolaan keuangan, seperti pengelolaan biaya operasional, upah tenaga kerja, pembelian bahan baku, serta biaya operasional seperti air dan listrik (Fazriyah et al., 2025).



Gambar 1. Tampilan web

Permasalahan pemasaran merupakan tantangan ketiga yang ditemukan di lapangan. Mitra masih sangat bergantung pada pelanggan dari warga sekitar Bromo, dengan promosi yang hanya dilakukan melalui mulut ke mulut. Kondisi ini menyebabkan pelanggan dan pendapatan usaha tidak mengalami peningkatan yang signifikan. Untuk mengatasi hal ini, tim pengabdian memberikan pelatihan dan pendampingan agar mitra dapat memasarkan jasa laundry melalui media sosial, sehingga usaha ini dapat menjangkau lebih banyak pelanggan di luar kawasan sekitar dan tidak terintimidasi oleh persaingan harga. Selain itu, pelatihan juga mencakup pemahaman tentang fungsi dan sistem kerja media sosial sebagai alat pemasaran digital. Praktik pembuatan akun media sosial dilakukan menggunakan perangkat telekomunikasi, seperti *handphone* dan laptop. Dengan pemanfaatan media sosial, laundry diharapkan memiliki nilai jual yang lebih tinggi dan dapat menjangkau lebih banyak pelanggan (Silajadja et al., 2023).

Manfaat penggunaan aplikasi web manajemen laundry yang dikembangkan dalam pengabdian ini sangat signifikan. Aplikasi berbasis web ini tidak hanya mempermudah pengolahan data transaksi, pengeluaran, dan laporan laba/rugi, tetapi juga memungkinkan integrasi data dengan web service yang mempermudah pekerjaan manajemen laundry. Aplikasi ini memiliki fitur tambahan, seperti pengolahan data pelanggan dan pengguna aplikasi, serta sistem pembayaran yang dapat dilakukan secara cash maupun cashless, yang terhubung langsung dengan rekening pemilik usaha. Dengan adanya aplikasi ini, operasional laundry menjadi lebih terorganisir, efisien, dan transparan (Rohmah & Voutama, 2024).

Pengabdian ini bertujuan untuk meningkatkan pengetahuan, sikap, pelayanan, dan keterampilan pelaku UMKM laundry dalam beberapa aspek, antara lain pemanfaatan media sosial untuk promosi digital, penggunaan aplikasi berbasis web untuk mempermudah operasional, serta manajemen keuangan dan pengelolaan usaha yang lebih efektif. Selain itu, kegiatan ini juga bertujuan untuk meningkatkan keberdayaan mitra dalam aspek manajemen, pengelolaan pendapatan, dan digitalisasi pemasaran. Dengan demikian, diharapkan ada peningkatan pendapatan, kualitas pelayanan, serta daya saing usaha laundry di tengah persaingan yang semakin ketat. Pengabdian ini juga mendukung indikator kinerja utama (IKU) nomor 3 dan nomor 5, yaitu dosen yang terlibat dalam

kegiatan di luar kampus serta hasil kerja dosen yang memberikan dampak positif bagi masyarakat (Darmawan & Riana, 2020).

METODE

Pengabdian ini dilaksanakan di Kecamatan Medan Denai, tepatnya di Jalan Bromo No 51, yang dipilih berdasarkan survei awal karena memiliki potensi UMKM laundry yang besar untuk meningkatkan pendapatan masyarakat. Kegiatan ini berlangsung selama 8 bulan, dari Mei hingga Desember 2025, dengan 10 peserta yang terdiri dari pelaku usaha laundry di daerah tersebut.

Metode pengabdian terdiri dari lima tahapan. Tahapan pertama dimulai dengan sosialisasi melalui kunjungan mitra untuk memberikan informasi, survei kebutuhan, dan evaluasi pengetahuan awal (pretest). Sosialisasi ini juga mencakup edukasi tentang pentingnya digitalisasi dalam promosi dan manajemen usaha, dengan fokus pada penggunaan aplikasi kasir berbasis web dan digitalisasi promosi melalui media sosial. Setelah itu, evaluasi posttest dilakukan untuk mengukur pemahaman mitra.

Tahapan kedua adalah pelatihan yang bertujuan untuk meningkatkan keterampilan mitra dalam menggunakan teknologi digital. Pelatihan ini mencakup pembukuan akuntansi sederhana, penggunaan media sosial untuk promosi, serta pengenalan aplikasi kasir berbasis web. Peserta diberi kesempatan untuk mempraktikkan langsung materi yang disampaikan menggunakan perangkat yang mudah diakses seperti handphone dan laptop. Tahap ketiga adalah penerapan teknologi. Mitra diberi kesempatan untuk mengaplikasikan teknologi yang telah diajarkan, seperti membuat akun media sosial dan konten promosi, serta mengoperasikan aplikasi kasir berbasis web untuk manajemen transaksi. Pendekatan ini memastikan mitra tidak hanya memahami teori, tetapi juga dapat mengaplikasikan teknologi dalam operasional sehari-hari.

Tahap keempat adalah pendampingan dan evaluasi. Tim pengabdian memberikan bimbingan intensif untuk memastikan penggunaan teknologi yang tepat, memantau aplikasi kasir berbasis web, serta memberikan solusi atas masalah yang muncul. Evaluasi dilakukan dengan pretest dan posttest untuk mengukur peningkatan pengetahuan dan keterampilan mitra, serta memastikan pelatihan diterapkan dengan baik. Tahapan terakhir adalah keberlanjutan program. Tim pengabdian merencanakan pemantauan rutin terhadap operasional laundry, memberikan pelatihan lanjutan, serta dukungan teknis agar mitra dapat terus mengembangkan usaha mereka dengan teknologi digital. Keberlanjutan program ini bertujuan agar mitra terus merasakan manfaat dari pelatihan dan dapat mengatasi tantangan di masa depan.

Diharapkan melalui tahapan ini, pelaku UMKM laundry di Kecamatan Medan Denai dapat mengatasi masalah operasional seperti manajemen keuangan yang buruk, proses manual, dan keterbatasan pemasaran. Penerapan teknologi yang tepat, seperti aplikasi kasir berbasis web dan media sosial, diharapkan dapat membuat usaha laundry lebih efisien, menjangkau pasar lebih luas, serta meningkatkan pendapatan dan daya saing mereka dalam persaingan yang ketat.

HASIL DAN PEMBAHASAN

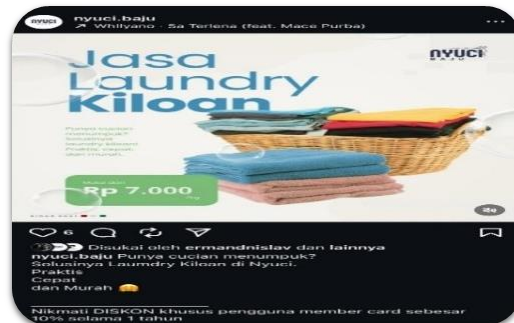
Hasil dari kegiatan pengabdian ini menunjukkan dampak yang signifikan terhadap mitra UMKM laundry, terutama dalam peningkatan kemampuan mereka dalam mengelola usaha secara lebih efisien dan efektif. Salah satu hasil utama dari kegiatan ini adalah pemberian produk teknologi dan inovasi, yang meliputi pengembangan media sosial sebagai sarana promosi usaha laundry, poster kegiatan yang dapat digunakan untuk meningkatkan visibilitas usaha, serta aplikasi berbasis web yang mempermudah pengelolaan operasional laundry. Produk teknologi ini memungkinkan mitra untuk mengoptimalkan manajemen layanan mereka, mempercepat proses operasional, dan mengurangi kesalahan manusia dalam pencatatan transaksi. Selain itu, mitra juga menerima bahan baku yang mendukung kelancaran operasional laundry, seperti meja setrika, peralatan setrika uap, serta kemasan untuk pengemasan pakaian. Semua peralatan ini berfungsi untuk meningkatkan kualitas pelayanan dan mempercepat proses kerja, yang pada akhirnya dapat meningkatkan kepuasan pelanggan.

Sebagai bagian dari inovasi yang diberikan, mitra juga diberikan buku saku yang berisi materi pelatihan sebagai referensi dalam pelaksanaan kegiatan. Buku saku ini memuat informasi tentang pengelolaan usaha yang baik, cara penggunaan aplikasi berbasis web, serta strategi promosi melalui media sosial. Dengan adanya buku saku tersebut, mitra dapat merujuk kembali pada materi yang telah dipelajari untuk memperbaiki dan mengembangkan usaha mereka secara berkelanjutan.

Setelah mengikuti pelatihan, pelaku UMKM laundry kini memiliki branding usaha yang jelas, yaitu "NYUCI", yang diimplementasikan melalui dua akun media sosial yang berbeda, yakni "NYUCI BAJU" dan "NYUCI SEPATU". Ini merupakan langkah penting bagi pelaku UMKM karena sebelumnya mereka tidak memiliki platform digital yang dapat menjangkau pelanggan lebih luas. Pemanfaatan media sosial sebagai saluran pemasaran digital memungkinkan pelaku UMKM untuk menjangkau lebih banyak pelanggan potensial dan meningkatkan daya saing usaha mereka, sejalan dengan tren digitalisasi dalam dunia bisnis (Andiana & Sayuti, 2025). Dengan keberadaan akun media sosial ini, pelaku UMKM juga dapat melakukan promosi yang lebih terstruktur dan menarik, yang pada gilirannya dapat meningkatkan jumlah pelanggan dan pendapatan usaha mereka.

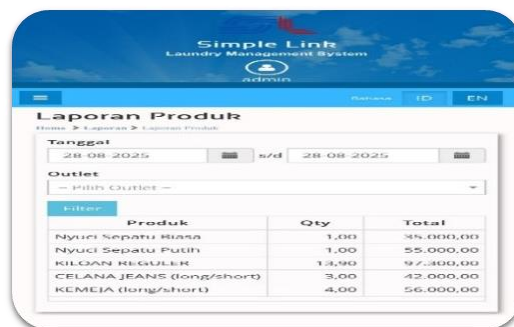
Untuk memahami lebih jelas dampak yang ditimbulkan, penting untuk melakukan perbandingan antara kondisi sebelum dan setelah pelatihan serta penerapan teknologi. Sebelum kegiatan pengabdian, pelaku UMKM menghadapi berbagai tantangan dalam pengelolaan usaha mereka, seperti kesulitan dalam mengelola transaksi, mengontrol stok, dan merancang strategi promosi yang efektif. Pembukuan yang dilakukan secara manual menyebabkan ketidakraturan dalam pencatatan pengeluaran dan pemasukan, yang selanjutnya mempersulit pelaku UMKM dalam membuat keputusan yang tepat untuk mengembangkan usaha mereka. Ketidakteraturan dalam pencatatan keuangan dan manajemen stok ini berpotensi menimbulkan berbagai kesalahan operasional, yang pada akhirnya dapat merugikan kinerja dan keberlanjutan usaha. Manajemen yang tidak efisien dan penggunaan metode yang usang dapat memperlambat pertumbuhan usaha

serta menurunkan daya saing di pasar yang semakin kompetitif (Mujiburrahman & Firdaus, 2024; Sudrartono et al., 2022).



Gambar 2. Kondisi mitra sudah memiliki media sosial promosi

Penerapan aplikasi berbasis web untuk pencatatan transaksi dan pembukuan telah memberikan kemudahan signifikan bagi mitra dalam memantau arus kas usaha mereka, baik pemasukan maupun pengeluaran, yang sebelumnya dilakukan secara manual dan rentan terhadap kesalahan. Dengan adanya sistem digital ini, mitra dapat mengelola transaksi secara lebih efisien, yang memungkinkan mereka untuk memperoleh gambaran yang lebih akurat dan real-time tentang kondisi keuangan usaha. Penggunaan aplikasi berbasis web juga memungkinkan pelaku UMKM untuk mengelola stok barang dengan lebih baik, sehingga meminimalkan risiko kehabisan stok atau kelebihan persediaan yang dapat merugikan operasional usaha. Selain itu, penerapan teknologi ini juga mendukung penyusunan strategi promosi yang lebih terarah, memungkinkan pelaku UMKM untuk meningkatkan visibilitas dan daya saing usaha mereka di pasar yang semakin kompetitif (Nuryanti & Jatmiko, 2020; Santoso & Wibowo, 2019).



Gambar 3. Aplikasi kasir berbasis web

Hasil dari pretest dan posttest yang dilakukan menunjukkan adanya peningkatan pemahaman dan keterampilan peserta dalam menggunakan teknologi digital, khususnya dalam hal manajemen keuangan dan pemasaran digital. Meskipun begitu, proses implementasi dan adopsi teknologi ini

memerlukan waktu adaptasi yang cukup, terutama dalam hal penggunaan aplikasi berbasis web dan pengelolaan media sosial untuk promosi. Perubahan tersebut tidak terjadi secara instan, namun dampak positif yang dihasilkan dapat terlihat seiring berjalannya waktu dan semakin terbiasanya pelaku UMKM dengan teknologi baru ini.

The image shows a handwritten financial ledger on lined paper. It is organized into columns for 'Kategori', 'Uraian', 'Debit', and 'Kredit'. The entries include various business transactions such as 'Penjualan', 'Beli barang', 'Gaji karyawan', and 'Bayar listrik'. At the bottom, there are summary rows for 'Total' and 'Saldo'. The handwriting is in Indonesian.

Gambar 4. Kondisi sebelum dilakukan pelatihan pembukuan dan digitalisasi

Lebih lanjut, meskipun pelaku UMKM mulai menggunakan media sosial sebagai sarana promosi, perlu dicatat bahwa efektivitas penggunaan media sosial sebagai alat pemasaran digital belum dapat sepenuhnya diukur. Hal ini disebabkan oleh ketiadaan data kuantitatif yang mendalam mengenai peningkatan jumlah pelanggan dan transaksi setelah penggunaan platform tersebut. Tanpa data yang terukur, sulit untuk menilai sejauh mana media sosial berkontribusi terhadap pertumbuhan usaha dan peningkatan pendapatan. Oleh karena itu, penambahan data kuantitatif, seperti jumlah pelanggan baru, frekuensi kunjungan, serta peningkatan volume penjualan atau pendapatan, sangat penting untuk memberikan gambaran yang lebih jelas mengenai dampak teknologi terhadap performa usaha laundry. Dengan demikian, evaluasi lebih lanjut yang mencakup analisis data yang lebih terperinci akan membantu mengukur efektivitas strategi pemasaran digital ini dan memberikan informasi yang berguna untuk pengambilan keputusan lebih lanjut dalam mengembangkan usaha.



Gambar 5. Pada saat pelatihan dan selesai pelatihan

Pendampingan yang diberikan dalam bentuk pelatihan pembukuan, penggunaan aplikasi kasir berbasis web, serta strategi pemasaran digital telah memberikan kontribusi signifikan dalam membantu mitra UMKM untuk memantau dan mengelola keuangan mereka dengan lebih efisien. Dengan pembukuan yang kini lebih rapi dan sistematis, pelaku UMKM dapat dengan mudah mengidentifikasi arus kas usaha mereka, termasuk pengeluaran dan pemasukan yang terkait dengan operasional laundry. Hal ini memungkinkan mereka untuk membuat keputusan yang lebih tepat, baik dalam hal strategi harga maupun pengelolaan biaya operasional, yang pada gilirannya dapat meningkatkan efisiensi usaha mereka.

Namun demikian, tantangan dalam penerapan sistem ini masih tetap ada. Salah satunya adalah terkait dengan keberlanjutan penggunaan teknologi yang memerlukan pemahaman yang lebih mendalam, terutama dalam hal analisis laporan keuangan yang lebih kompleks. Meskipun pelatihan telah dilakukan, beberapa mitra masih membutuhkan waktu untuk sepenuhnya memahami cara menginterpretasikan laporan keuangan secara lebih komprehensif. Oleh karena itu, untuk mencapai keberlanjutan yang lebih baik, diperlukan pendampingan lanjutan yang fokus pada pengembangan keterampilan analisis keuangan, sehingga pelaku UMKM dapat memaksimalkan potensi yang ada dalam sistem yang telah diterapkan.

Untuk memastikan keberlanjutan program, tim pengabdian merencanakan tindak lanjut yang lebih intensif setelah kegiatan ini selesai, seperti pelatihan lanjutan dan pendampingan secara berkala. Langkah ini bertujuan untuk memastikan bahwa mitra dapat terus mengoptimalkan penggunaan aplikasi dan media sosial dalam operasional usaha mereka, serta meningkatkan kemampuan mereka dalam memanfaatkan teknologi untuk pengelolaan usaha yang lebih efisien. Selain itu, evaluasi berkala juga akan dilakukan untuk mengukur efektivitas penggunaan teknologi dalam meningkatkan kinerja usaha, termasuk aspek pengelolaan keuangan, pemasaran, dan pengelolaan stok. Evaluasi ini akan memberikan dasar yang kuat untuk menilai apakah kegiatan pengabdian ini telah memberikan dampak jangka panjang terhadap keberhasilan usaha mitra. Dengan demikian, tindak lanjut yang sistematis dan berkelanjutan akan memastikan bahwa mitra dapat terus berkembang dan memanfaatkan teknologi secara maksimal untuk meningkatkan daya saing dan pertumbuhan usaha mereka.

Selain itu, meskipun hasil kegiatan menunjukkan bahwa pelaku UMKM mulai menguasai penggunaan teknologi, tantangan tetap ada, terutama terkait dengan keberlanjutan penggunaan aplikasi dan media sosial secara mandiri. Salah satu tantangan utama adalah memastikan bahwa mitra dapat terus melakukan pembaruan dan pengelolaan konten di media sosial secara rutin, agar usaha tetap menarik bagi pelanggan dan relevan di pasar yang terus berkembang. Tanpa pembaruan yang konsisten, konten yang diposting dapat kehilangan daya tarik dan relevansinya, yang dapat berdampak pada keterlibatan pelanggan dan, pada akhirnya, penurunan penjualan. Oleh karena itu, sangat penting untuk melakukan pendampingan lebih lanjut mengenai strategi konten dan optimasi platform digital. Pendampingan ini tidak hanya akan membantu mitra dalam merencanakan

dan membuat konten yang menarik, tetapi juga dalam memanfaatkan fitur-fitur terbaru dari platform media sosial, seperti iklan berbayar, algoritma pencarian, dan analisis data, untuk memastikan bahwa mitra dapat memanfaatkan potensi penuh dari alat pemasaran ini untuk menarik lebih banyak pelanggan dan meningkatkan penjualan.

Secara keseluruhan, kegiatan pengabdian ini berhasil memberikan dasar yang kuat bagi pelaku UMKM untuk mengelola usaha laundry mereka dengan lebih efektif dan efisien, terutama melalui penerapan teknologi digital seperti aplikasi kasir berbasis web dan penggunaan media sosial untuk promosi. Namun, untuk mengukur dampak jangka panjang dari teknologi yang diterapkan, diperlukan evaluasi yang lebih komprehensif dengan pendekatan berbasis data kuantitatif. Data yang lebih mendalam, seperti jumlah pelanggan baru yang diperoleh setelah menggunakan media sosial, peningkatan volume transaksi melalui aplikasi berbasis web, dan perbandingan pendapatan bulanan sebelum dan setelah pelatihan, akan memberikan gambaran yang lebih jelas mengenai efektivitas teknologi dalam meningkatkan kinerja usaha.

Selain itu, keberlanjutan program harus terus diperhatikan melalui pendampingan dan evaluasi berkala. Tim pengabdian merencanakan tindak lanjut berupa pelatihan lanjutan dan pendampingan secara rutin untuk membantu mitra memecahkan masalah yang mungkin muncul setelah pelatihan awal, seperti kesulitan dalam mengelola konten media sosial atau mengoptimalkan aplikasi kasir berbasis web. Pendampingan lebih lanjut juga akan fokus pada pemantauan penggunaan teknologi, memberikan pembaruan tentang fitur-fitur baru, serta mengajarkan strategi pemasaran digital yang lebih lanjut, seperti pengoptimalan SEO dan analisis data pelanggan.

Dengan langkah-langkah ini, diharapkan kegiatan pengabdian ini dapat menjadi model yang dapat diterapkan pada UMKM lain, bukan hanya di sektor laundry, tetapi juga di sektor lain yang menghadapi tantangan serupa, sehingga dapat meningkatkan daya saing dan keberlanjutan usaha mereka di pasar yang semakin kompetitif dan digital.

SIMPULAN

Kesimpulan dari kegiatan pengabdian ini menunjukkan bahwa seluruh tahapan kegiatan berhasil dilaksanakan sesuai dengan rencana yang telah ditetapkan. Luaran yang dihasilkan dari kegiatan pengabdian ini memiliki dampak yang signifikan bagi mitra UMKM laundry di Kecamatan Medan Denai. Salah satu luaran utama yang berhasil dicapai adalah penerapan teknologi dalam operasional laundry, yang tercermin dalam penggunaan aplikasi berbasis web untuk pencatatan transaksi dan pengelolaan operasional usaha. Penggunaan aplikasi ini memungkinkan mitra untuk memantau keuangan dengan lebih terstruktur dan efisien, serta mengurangi kesalahan dalam pencatatan yang sebelumnya dilakukan secara manual.

Selain itu, luaran penting lainnya adalah keberhasilan mitra dalam membangun dan mengelola akun media sosial sebagai sarana promosi usaha. Melalui pelatihan yang diberikan, mitra tidak hanya memahami cara membuat

akun media sosial yang menarik, tetapi juga berhasil membuat konten promosi yang dapat menjangkau lebih banyak pelanggan. Dengan memiliki dua akun media sosial yang aktif, yakni untuk laundry baju dan sepatu, mitra berhasil meningkatkan eksposur usaha mereka, yang pada gilirannya berpotensi meningkatkan jumlah pelanggan.

Selanjutnya, dalam rangka mendukung kelancaran operasional usaha, mitra juga menerima berbagai bahan baku dan peralatan yang dibutuhkan dalam kegiatan operasional laundry. Peralatan tersebut meliputi meja laundry, setrika uap, plastik kemasan, dan printer untuk keperluan cetak transaksi. Semua peralatan ini diharapkan dapat meningkatkan efisiensi kerja dan kualitas layanan, yang pada gilirannya akan meningkatkan daya saing usaha laundry mitra.

Diharapkan kegiatan ini dapat memberikan manfaat jangka panjang bagi mitra, terutama dalam meningkatkan kualitas operasional dan pemasaran usaha mereka. Keberhasilan dalam membangun branding yang kuat melalui media sosial dan penggunaan teknologi berbasis web diharapkan dapat meningkatkan pendapatan dan jumlah pelanggan, serta memberikan kontribusi positif terhadap pengembangan UMKM di Kecamatan Medan Denai. Ke depan, pengembangan dan implementasi teknologi serupa pada UMKM lain di Kota Medan perlu dipertimbangkan untuk memperluas dampak positif ini.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terima kasih kepada Kementerian Pendidikan Tinggi, Sains, dan Teknologi, Direktorat Riset, Teknologi, dan Pengabdian Masyarakat (DRTPM), Direktorat Jenderal Pendidikan Tinggi, Riset, dan Teknologi (Ditjen Diktiristek), Lembaga Layanan Pendidikan Tinggi Wilayah I Sumatera Utara, serta Universitas Al Azhar atas dukungan moral dan finansialnya. Terima kasih juga disampaikan kepada mitra, kelompok UMKM Laundry Bromo Medan Denai, yang telah berpartisipasi dalam kegiatan ini. Penulis berharap kegiatan ini dapat terus didukung untuk memastikan keberlanjutannya.

DAFTAR RUJUKAN

- Andiana, B. D. L., & Sayuti, M. (2025). Pengaruh digital marketing terhadap peningkatan penjualan UMKM. *JEBRA: Journal of Economic, Business and Tourism*, 1(3), 123–126. <https://doi.org/10.70795/z5efnh42>
- Badan Pusat Statistik (BPS) Kota Medan. (2020). *Statistik Daerah Kota Medan*.
- Fazriyah, S. N., Julianti, E. A. C., Maryama, H. M., Zaliani, R., & Damayanty, P. (2025). Peningkatan pengelolaan keuangan melalui pelatihan akuntansi pembukuan. *Puan Indonesia*, 6(2), 717–726. <https://doi.org/10.37296/jpi.v6i2.352>
- Irfan, A., Mulyati, M., & Asmawati, A. (2025). Strategi meningkatkan efisiensi operasional dan daya saing bisnis usaha laundry melalui pemanfaatan teknologi modern. *Advances in Management & Financial Reporting*, 3(3), 318–334. <https://doi.org/10.60079/amfr.v3i3.529>
- Maulana, I. H. (2022). *Dampak perilaku kewirausahaan dan kemampuan manajemen terhadap kinerja usaha laundry sepatu skala mikro di Kota Medan*

- [Universitas Medan Area].
<https://repository.uma.ac.id/jspui/handle/123456789/18782>
- Mujiburrahman, & Firdaus, R. (2024). Pengaruh penggunaan sistem informasi manajemen pada usaha mikro kecil. *JICN: Jurnal Intelek Dan Cendekiawan Nusantara*, 1(3), 4179–4187.
<https://jicnusantara.com/index.php/jicn/article/view/551>
- Naibaho, A. F., Siburian, F. C., & Marpaung, L. (2025). Analisis sosial ekonomi masyarakat di kawasan pinggiran rel kereta api Kecamatan Medan Denai, Kota Medan. *Jurnal Cendikia Pendidikan Geografi*, 2(4), 6320–6326.
<https://jicnusantara.com/index.php/jiic/article/view/2940>
- Rohmah, I. M., & Voutama, A. (2024). Perancangan sistem informasi laundry berbasis web pada perusahaan rumah laundry menggunakan uml. *JATI (Jurnal Mahasiswa Teknik Informatika)*, 8(4), 5691–5699.
<https://doi.org/10.36040/jati.v8i4.9916>
- Silajadja, M., Magdalena, P., & Nugrahanti, T. P. (2023). Pemanfaatan media sosial (digital marketing) untuk pemasaran produk UMKM. *Cakrawala: Jurnal Pengabdian Masyarakat Global*, 2(2), 88–100.
<https://doi.org/10.30640/cakrawala.v2i2.1001>
- Sudrartono, T., Nugroho, H., Irwanto, Agustini, I. G. A. A., Yudawisastra, H. G., Maknunah, L. U., Amaria, H., Witi, F. L., Nuryanti, & Sudirman, A. (2022). *Kewirausahaan UMKM di era digital* (D. E. Putri & E. P. Sari (eds.)). Widina Bhakti Persada Bandung.
- Tambunan, T. S. (2023). Analisis peran pemerintah daerah mendukung UMKM naik kelas. *Jurnal Bisnis Dan Manajemen*, 1(2), 77–88.
<https://doi.org/10.51622/jbm.v1i2.1990>