

PELATIHAN PEMANFAATAN APLIKASI PENJUALAN UNTUK OPTIMALISASI PENGELOLAAN USAHA PADA SUB AGEN PRODUK SR12 PALANGKA RAYA

Arliyana^{1*}, Hafiz Riyadli²

^{1,2} STMIK Palangkaraya, Indonesia

arliyana.85@gmail.com¹

hafiz.riyadli@gmail.com²

*corresponding author

Received: 03-05- 2026

Revised: 21-05-2025

Approved: 26-05-2025

ABSTRAK

Perkembangan teknologi informasi dan komunikasi saat ini berlangsung sangat pesat. Berbagai perangkat lunak komputer terus dikembangkan untuk memudahkan aktivitas kerja, mendukung kreativitas, serta dapat digunakan oleh berbagai kalangan pengguna. Salah satu pemanfaatan teknologi informasi adalah pengelolaan usaha dan manajemen penjualan. SR12 Herbal Skincare merupakan produk baru yang sudah memiliki banyak peminat dengan berbagai kalangan. Banyaknya variasi produk yang ditawarkan menuntut adanya sistem pengelolaan penjualan yang efektif agar proses administrasi, pencatatan transaksi dan pelaporan penjualan dapat dilakukan secara terstruktur dan akurat. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan meningkatkan kompetensi dan kemampuan pengelola Sub Agen Produk SR12 Palangka Raya dan Mitra Sub Agen dalam memanfaatkan aplikasi penjualan sehingga pengelolaan usaha menjadi lebih efektif, efisien dan dapat mendukung peningkatan kinerja usaha. Metode pelaksanaan meliputi identifikasi kebutuhan mitra, persiapan materi, pelaksanaan pelatihan, praktik langsung penggunaan aplikasi, pendampingan, serta evaluasi menggunakan kuesioner. Kegiatan ini merupakan pelatihan khusus karena diikuti oleh 6 peserta sebagai perwakilan pengelola sub agen dan mitra sub agen. Hasil evaluasi menunjukkan hasil rata-rata sebanyak 47% peserta sangat setuju dan sebanyak 50% peserta menyatakan setuju bahwa pelatihan ini sangat bermanfaat, dan peserta memahami materi serta dapat mengoperasikan aplikasi penjualan dengan baik. Kegiatan pengabdian ini berhasil meningkatkan kompetensi peserta dalam memanfaatkan aplikasi penjualan sehingga dapat mendukung pengelolaan usaha dan dapat menyusun laporan usaha secara lebih efektif, efisien dan akurat.

Kata kunci: Pengolalaan, Aplikasi, Penjualan, Sub Agen SR12

PENDAHULUAN

Perkembangan teknologi saat ini dapat mempermudah pelaku bisnis untuk mengelola usahanya. Peran strategis UMKM dalam pembangunan ekonomi menjadikannya salah satu pilar penting dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat dan mengurangi angka pengangguran (Chairani et al., 2025). Kemampuan dari Sumber Daya Manusia (SDM) dapat meningkatkan kreatifitas setiap individu, terlebih untuk pelaku bisnis kecil menengah yang memiliki usaha dan profit yang harus selalu dipantau demi kelangsungan usahannya.

Teknologi komputer merupakan teknologi yang sangat pesat perkembangannya baik ditinjau dari sisi *hardware*, *software*, maupun *brainware*. Dengan dukungan teknologi, perkembangan hardware komputer berjalan demikian pesatnya seiring dengan perkembangan zaman. Sesuai dengan perkembangan tersebut perlu adanya transformasi pengetahuan. Teknologi merupakan kebutuhan pada saat ini, karena semua bidang akan membutuhkan teknologi untuk mendukung kegiatan-kegiatan tersebut. Fenomena-fenomena

yang terjadi yang dimana semua permasalahan makin kompleks, seperti diketahui bahwa dengan masuknya era globalisasi manusia dituntut untuk mengadakan penguatan disemua hal seperti kemampuan dan keahlian. Belum cukupnya kesiapan Sumber Daya Manusia dalam menerima perkembangan teknologi yang sangat pesat menjadi permasalahan yang harus segera dapat diselesaikan (Sari, Fitriyani dan Prabandari, 2020). Kurangnya pencatatan keuangan yang baik dapat menyebabkan pelaku usaha tidak mampu memantau kondisi keuangan usahanya secara akurat (Wahyudiono, 2024) dan kesulitan dalam menghitung keuntungan atau kerugian (Fauzi et al., 2025). Di tengah era pasar bebas yang cenderung menciptakan kompetisi yang ketat antar individu yang mendorong individu untuk memiliki *skill* yang menunjang dalam penciptaan lapangan pekerjaan, dibutuhkan kemampuan untuk bisa menguasai teknologi yang semakin hari semakin berkembang dan semakin canggih.

Microsoft Office Excel merupakan aplikasi yang digunakan untuk mengolah data dengan otomatis melalui berbagai bentuk (rumus, perhitungan dasar, pengolahan data, pembuatan tabel, pembuatan grafik) hingga manajemen data. *Microsoft Office Excel* juga menawarkan beberapa fitur unggulan berupa antar muka dibandingkan program *spreadsheet* sebelumnya. Masih banyak individu yang mengalami kesulitan dalam memanfaatkan perangkat analisis data secara optimal, khususnya *Microsoft Excel* (Supardi, R., Tompong, T. A. K. J., Irawanda, G., Syam, S., & Anwar, A. R. A, 2025) Manfaat menggunakan *Microsoft Office Excel* untuk bisnis yaitu: hemat waktu, mudah dalam mengelola keuangan, catatan lebih lengkap dan akurat, mempermudah dalam menganalisis penjualan, membantu dalam memonitoring usaha bisnis yang dijalankan. Dengan beberapa keunggulan yang tersedia di dalam aplikasi *Microsoft Office Excel* akan mempermudah memonitor bisnis yang dijalankan termasuk mengetahui informasi yang berkaitan dengan operasional bisnis. Dengan menggunakan bantuan *software* ini sejumlah pekerjaan menjadi lebih mudah dikerjakan dan sejumlah persoalan dapat diselesaikan dengan efektif dan efisien (M.O. Odja., dkk., 2021). Pelaku UMKM akan lebih mudah dalam memantau perkembangan usahanya dan membuat perencanaan keuangan yang lebih baik (Yudianto, 2023).

Berdasarkan hasil observasi sebelum memanfaatkan aplikasi penjualan, Sub Agen Produk SR12 (Ida Erna Wati) masih melakukan pengelolaan usaha secara manual sehingga ditemukan beberapa permasalahan, seperti pencatatan transaksi penjualan masih dilakukan secara manual dan rekapitulasi penjualan harian dan bulanan belum dilakukan secara otomatis, sehingga penyusunan laporan memerlukan waktu yang cukup lama dan kurang efisien.

Dengan permasalahan yang telah diuraikan maka diperlukan adanya pelatihan pengenalan aplikasi penjualan menggunakan *Microsoft Office Excel* untuk membantu pelaku bisnis yang dalam hal ini adalah sub agen dan mitra sub agen untuk mengelola bisnisnya. Kegiatan ini tidak hanya bertujuan untuk meningkatkan pengetahuan, tetapi juga untuk mendorong kemandirian dan keberlanjutan usaha mikro dan kecil di tengah tantangan ekonomi yang semakin kompleks (Permana & Cahyana, 2025).

METODE KEGIATAN

Kegiatan pengabdian ini dilaksanakan dengan beberapa tahapan yaitu:

Tahap identifikasi permasalahan, pada tahap ini, tim pengabdian mengumpulkan informasi mengenai kondisi dan kebutuhan mitra melalui observasi dan diskusi.

Hasil identifikasi digunakan untuk menentukan prioritas masalah yang akan diselesaikan.

Tahap perencanaan kegiatan, tim menyusun rencana pelaksanaan yang meliputi penyusunan materi, jadwal kegiatan, penyiapan alat dan bahan pengabdian, serta penentuan metode yang digunakan. Dalam pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat, metode yang digunakan meliputi metode ceramah, praktik, dan demonstrasi. Metode ceramah dilakukan dengan memberikan penjelasan kepada peserta mengenai cara penggunaan aplikasi *Microsoft Office Excel*. Selanjutnya, metode praktik dilaksanakan dengan memberikan kesempatan kepada peserta untuk mempraktikkan materi yang telah disampaikan pada sesi ceramah sebelumnya. Kegiatan praktik dilakukan secara luring bagi Sub Agen yang berada di Kota Palangka Raya, sedangkan bagi Mitra yang berada di luar Kota Palangka Raya pelaksanaan praktik dilakukan secara daring. Adapun metode demonstrasi dilaksanakan dengan memberikan contoh penggunaan aplikasi yang telah disediakan, sehingga peserta dapat mempelajari serta memodifikasi aplikasi tersebut sesuai dengan kebutuhan masing-masing. Materi yang disampaikan dalam kegiatan ini meliputi pengenalan aplikasi penjualan berbasis *Microsoft Office Excel*, pengenalan berbagai *tools* yang digunakan, serta tata cara pengoperasiannya.

Tahap pelaksanaan kegiatan, tahapan ini merupakan inti kegiatan pengabdian. Peserta kegiatan pengabdian kepada masyarakat berjumlah 6 peserta yang merupakan pengelola Sub Agen SR12 (Ida Erna Wati) yang berada di Kota Palangka Raya dan Mitra Sub Agen dari wilayah Sepang Simin, Hurung Bunut, Kurun, dan Katingan Kuala.

Tahap monitoring dan pendampingan, setelah pelaksanaan tim melakukan pendampingan untuk memastikan peserta dapat menerapkan pengetahuan dan teknologi yang telah diberikan serta membantu mengatasi permasalahan yang terjadi.

Tahap evaluasi yang bertujuan mengukur keberhasilan kegiatan dengan menggunakan kuesioner dengan skala Likert 5 poin.

Tahap pelaporan, yaitu tahap terakhir dengan menyusun laporan kegiatan, mendokumentasikan hasil serta menyiapkan artikel ilmiah.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan sebagai upaya untuk memenuhi kebutuhan pengelolaan manajemen penjualan pada Sub Agen (Ida Erna Wati) yang memasarkan produk SR12, sehingga dapat mendukung pengelolaan usaha secara lebih efektif dan terstruktur. Hingga laporan ini disusun, kegiatan pengabdian telah berlangsung selama enam hari sesuai dengan jadwal yang telah ditetapkan. Penyampaian materi mengenai aplikasi pengelolaan penjualan dilakukan melalui dua metode, yaitu secara *daring* menggunakan *platform Zoom Meeting* dan *luring* melalui penyampaian materi tatap muka langsung.

Selama pelaksanaan kegiatan, peserta memperoleh pelatihan mengenai penggunaan aplikasi penjualan berbasis *Microsoft Office Excel* yang telah dirancang

dan siap digunakan. Selain itu, peserta juga diberikan pemahaman mengenai penggunaan *formula* dan *functions* pada *Microsoft Office Excel*, sehingga pengelola memiliki kemampuan untuk membuat, memodifikasi, dan menyesuaikan perhitungan penjualan maupun pembelian sesuai dengan kebutuhan usaha masing-masing. Kendala yang dihadapi selama kegiatan berlangsung adalah masih terbatasnya pengetahuan dan pemahaman peserta terhadap penggunaan *formula* dan *functions* pada *Microsoft Office Excel*.



Gambar 1. Kegiatan PKM Jl. Mahir Mahar IV Perum Kampung Rahayu Woro Blok. 1A No. 23 Kelurahan Bukit Tunggal Kecamatan Jekan Raya

A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L
1	MENU UTAMA APLIKASI PENJUALANPRODUK SR12										
2	SUB AGEN IDA ERNA WATI										
3											
4											
5											
6											
7											
8											
9											
10											
11											
12											
13											
14											
15											
16											
17											
18											
19											

A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N
1	DAFTAR PRODUK HERBAL SR12												
2	SUB AGEN IDA ERNA WATI												
3													
4	No	Kode Unik	Kode	No	Nama Barang	Kategori	Satuan	Harga Awal	Harga Jual	Supplier	Stok Awal	Jum	Jum
5	1	HB0001	HB	1	Salimah Slim	Herbal	Kotak	Rp45,000	Rp50,000	Abc	10	6	3
6	2	HB0002	HB	2	Manja Kapsul	Herbal	Kotak	Rp55,000	Rp60,000	Abc	5	4	2
7	3												
8	4												
9	5												
10	6												
11	7												
12	8												
13	9												
14	10												
15	11												
16	12												
17	13												
18	14												
19	15												
20	16												

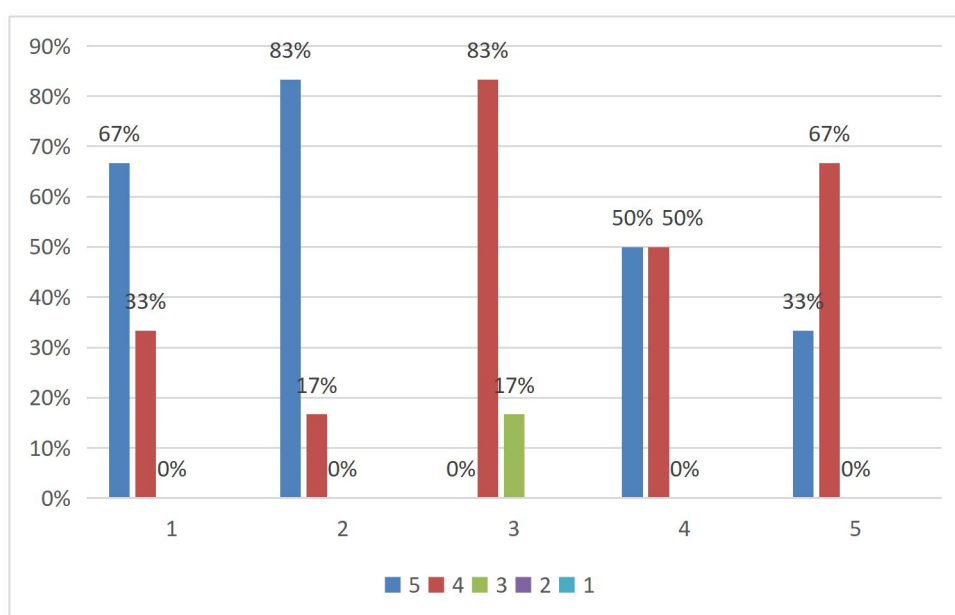
Gambar 2. Materi kegiatan pengabdian

Setelah pelatihan dilaksanakan, tim pengabdian kepada masyarakat melakukan evaluasi untuk mengetahui hasil kegiatan dengan menyebarkan

kuesioner kepada peserta. Kuesioner ini diberikan bertujuan untuk mengetahui keberhasilan dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat dan dapat mengetahui bagaimana pemahaman serta ketertarikan peserta terhadap kegiatan pelatihan yang telah dilaksanakan. Hasil pengolahannya ditunjukkan pada Tabel 1.

Tabel 1. Hasil Kuesioner Pelatihan

No	Pernyataan	5	4	3	2	1
1	Peserta antusias dalam mengikuti kegiatan ini	67%	33%	0%	0%	0%
2	Materi yang diajarkan bermanfaat untuk peserta	83%	17%	0%	0%	0%
3	Materi yang disampaikan mudah dipahami oleh peserta	0%	83%	17%	0%	0%
4	Pemateri memiliki komunikasi yang baik dengan peserta	50%	50%	0%	0%	0%
5	Kegiatan ini menambah pengetahuan untuk peserta dalam hal mengenal aplikasi penjualan menggunakan <i>Microsoft Office Excel</i>	33%	67%	0%	0%	0%



Gambar 2. Grafik hasil kuesioner pelatihan

KESIMPULAN

Berdasarkan tahapan yang telah dilakukan dan hasil yang telah dicapai dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dapat diambil kesimpulan yaitu hasil evaluasi menggunakan kuesioner skala Likert menunjukkan bahwa peserta memberikan tanggapan positif terhadap pelaksanaan kegiatan pengabdian dengan ditunjukkan oleh dominasi jawaban pada kategori sangat **setuju** dan **setuju**. Hal ini menunjukkan bahwa materi yang diberikan mudah dipahami, metode pelatihan sesuai dengan kebutuhan peserta, dan aplikasi penjualan dinilai mampu mendukung optimalisasi pengelolaan usaha. Ke depannya, kegiatan pendampingan secara berkelanjutan perlu dilakukan agar peserta semakin terampil dalam

memanfaatkan seluruh fitur aplikasi serta mampu menerapkannya secara konsisten untuk meningkatkan efektivitas pengelolaan usaha.

DAFTAR PUSTAKA

- Chairani, N., Zasmin, N., Raisuli, R., & Rosidi, A. R. (2025). Peran sektor UMKM dalam menekan inflasi dan menyerap tenaga kerja di Surabaya. *Sammajiva: Jurnal Penelitian Bisnis Dan Manajemen*, 3(1), 57–66.
- Fauzi, F., Nst, A. U., Shifah, L., & Sugianto, S. (2025). Perencanaan Keuangan untuk Mengurangi Risiko Kebangkrutan: Pentingnya Pengelolaan Keuangan, Pencatatan yang Baik, dan Strategi Pengelolaan Arus Kas:(Studi kasus Rumah Makan Fajar Jeumpa). *Harmoni Sosial: Jurnal Pengabdian Dan Solidaritas Masyarakat*, 2(1), 76–84.
- Odja, M. O., Likadja, F. J., Ina, W. T., & Pella, S. I. (2021). Penggunaan Microsoft Excel untuk kemudahan pengolahan data nilai hasil belajar siswa. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat Undana*, 15(2), 22–29. <https://doi.org/10.35508/jpkmlppm.v15i2.6052>.
- Permana, I. G. P. S., & Cahyana, I. P. A. S. (2025). UMKM Dan Pemberdayaan Ekonomi Lokal: Artikel ini bertujuan untuk mengkaji secara deskriptif peran UMKM dalam pemberdayaan ekonomi lokal, tantangan utama yang dihadapi, serta efektivitas program pemerintah dan lembaga terkait dalam mendukung pengembangan s. *Jurnal Keuangan Dan Kewirausahaan*, 1(1), 65–74.
- Supardi, R., Tompong, T. A. K. J., Irawanda, G., Syam, S., & Anwar, A. R. A (2025), Pelatihan Analisis Data Berbasis Microsoft Excel, *Jurnal Hasil Pengabdian Masyarakat*, Vol. 4(3)
- Sari, R., Fitriyani, A. and Prabandari, R. D. (2020), Optimalisasi Penggunaan MS. Word dan MS. Excel pad Siswa SMP PGRI Astra Insani Bekasi', *Jurnal Abdimas UBJ*, 3(2), pp. 95–104.
- Yudianto, A. (2023). Analisis Perencanaan Keuangan Pada Kelompok Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah (UMKM) Di Kota Amuntai. *Inovatif Jurnal Administrasi Niaga*, 5(1), 1–11.
- Wahyudiono, A. (2024). Transformasi Digital Manajemen Keuangan Umkm Melalui Workshop Penerapan Aplikasi Labamu Dan Pencatatan Keuangan Yang Efisien. *Paramacitra Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 2(01), 156–168.