

Transformasi Digital untuk Meningkatkan Efisiensi Industri Rumah Tangga Dumbeg

Siti Aliyah¹, Hetty Muniroh¹, Burhanuddin Hanantyo², A. Aviv Mahmudi², Nurma Gupta Dewi^{1,*}

¹ Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Program Studi Akuntansi, Universitas YPPI Rembang, Rembang, Indonesia

² Fakultas Sains dan Teknologi, Program Studi Sistem Informasi, Universitas YPPI Rembang, Rembang, Indonesia

Email: ¹wildankafa@yahoo.co.id, ²hettymuniroh@gmail.com, ³hanantyo92@gmail.com, ⁴viva.althaf@gmail.com,

^{5,*}nurmagupita46@gmail.com

(* : coresponding author)

Abstrak—Program Pemberdayaan Kemitraan Masyarakat (PKM) ini dilaksanakan sebagai upaya meningkatkan kapasitas produksi, efisiensi manajemen, serta daya saing pemasaran pada kelompok industri rumah tangga (IRT) makanan tradisional dumbeg di Desa Pohlandak, Kecamatan Pancur, Kabupaten Rembang. Dumbeg merupakan salah satu produk kuliner khas daerah yang memiliki potensi ekonomi tinggi, namun kelompok mitra masih menghadapi berbagai kendala. Permasalahan utama meliputi proses produksi yang masih manual sehingga tidak efisien, manajemen usaha yang belum tertata dengan baik, serta sistem pemasaran yang masih konvensional dan belum memanfaatkan teknologi digital. Untuk menjawab tantangan tersebut, program ini menerapkan pendekatan transformasi digital melalui beberapa metode pelaksanaan, antara lain rekayasa teknologi tepat guna berupa alat pengaduk berbahan stainless steel untuk meningkatkan produktivitas dan higienitas, pelatihan manajemen usaha berbasis creativepreneurship untuk memperkuat kapasitas kewirausahaan, serta penerapan pemasaran digital melalui media sosial dan platform e-commerce. Program ini juga menghasilkan inovasi berupa Sistem Informasi Penjualan (SIP) berbasis web dan platform e-commerce “Omah Dumbeg” sebagai sarana promosi dan transaksi daring. Hasil kegiatan menunjukkan peningkatan kapasitas produksi dari 200 menjadi 300 unit per hari, kenaikan omzet sekitar 10%, serta peningkatan literasi digital anggota kelompok hingga 80%. Program ini terbukti efektif dalam meningkatkan efisiensi, kemandirian, dan keberlanjutan usaha berbasis potensi lokal yang ada di Kabupaten Rembang melalui penerapan transformasi digital.

Kata Kunci: Transformasi Digital; Industri Rumah Tangga; Pemasaran Digital; Sistem Informasi Penjualan; Dumbeg.

Abstract—The Community Partnership Empowerment Program was implemented to enhance production capacity, management efficiency, and marketing competitiveness of the traditional food home industry (IRT) producing dumbeg in Pohlandak Village, Pancur District, Rembang Regency. Dumbeg is a traditional local culinary product with high economic potential; however, the partner group still faces several challenges. The main problems include manual production processes that reduce efficiency, poorly organized business management, and conventional marketing systems that have not yet adopted digital technology. To address these challenges, the program applied a digital transformation approach through several implementation methods, including the development of appropriate technology in the form of a stainless-steel mixing machine to improve productivity and hygiene, entrepreneurship training based on creativepreneurship to strengthen business management capacity, and digital marketing through social media and e-commerce platforms. The program also produced innovations such as a web-based Sales Information System (SIP) and an e-commerce platform called “Omah Dumbeg” as tools for online promotion and transactions. The results showed an increase in production capacity from 200 to 300 units per day, a rise in turnover by approximately 10%, and an improvement in digital literacy among group members by 80%. This program has proven effective in enhancing efficiency, self-reliance, and business sustainability based on local potential in Rembang Regency through the implementation of digital transformation.

Keywords: Digital Transformation; Home Industry; Digital Marketing; Sales Information System; Dumbeg.

1. PENDAHULUAN

Desa Pohlandak merupakan salah satu desa di Kecamatan Pancur, Kabupaten Rembang, Jawa Tengah yang memiliki potensi ekonomi berbasis sumber daya lokal, terutama di sektor industri rumah tangga (IRT). Wilayah desa ini mencakup area seluas ±385,7 hektar, dengan penggunaan lahan didominasi oleh permukiman, tegalan, dan persawahan tadah hujan. Berdasarkan data perangkat desa tahun 2024, jumlah penduduk Desa Pohlandak mencapai sekitar 2.350 jiwa, di mana 58% di antaranya bekerja di sektor pertanian, 22% di sektor perdagangan dan usaha rumah tangga, serta sisanya tersebar pada sektor jasa dan tenaga kerja informal. Salah satu potensi unggulan yang berkembang adalah produksi makanan tradisional *dumbeg*, yakni makanan khas Rembang berbahan dasar tepung beras, gula aren, dan santan yang dibungkus daun lontar. Gambar 1 menampilkan produk *dumbeg* sebagai hasil olahan kuliner tradisional khas Kabupaten Rembang.



Gambar 1. Produk Makanan Dumbeg

Gambar 2 menunjukkan alur proses pembuatan dumbeg sebagai salah satu produk kuliner tradisional khas Kabupaten Rembang. Proses produksi dilakukan melalui beberapa tahapan utama, dimulai dari persiapan bahan baku, yaitu tepung beras, tepung ketan, santan kelapa, dan gula aren. Kelompok IRT Dumbeg Pohlandak yang menjadi mitra dalam kegiatan pengabdian ini terdiri dari 10 orang anggota aktif yang seluruhnya adalah ibu rumah tangga berusia antara 30–55 tahun. Kapasitas produksi sebelum pelaksanaan program rata-rata 200 unit per hari dengan omzet bulanan sekitar Rp6.000.000–Rp7.000.000. Kegiatan produksi masih dilakukan secara manual menggunakan peralatan sederhana seperti wadah plastik dan alat pengaduk tangan. Proses tersebut dinilai kurang higienis, memakan waktu lama, dan menyebabkan biaya perawatan peralatan meningkat. Selain itu, pencatatan administrasi dan transaksi usaha belum dilakukan secara sistematis, sehingga pemilik kesulitan memantau arus kas dan laba-rugi secara akurat. Dari sisi pemasaran, produk dumbeg hanya dipasarkan melalui metode konvensional (penjualan langsung dan titip di warung), tanpa memanfaatkan media sosial atau *e-commerce*.



Gambar 2. Proses Produksi Dumbeg

Permasalahan utama mitra meliputi empat aspek, yaitu: (1) produksi yang belum efisien dan higienis karena belum adanya teknologi tepat guna; (2) manajemen usaha yang belum terdigitalisasi; (3) strategi pemasaran yang masih konvensional; dan (4) keterbatasan literasi digital sumber daya manusia. Hambatan-hambatan tersebut berdampak langsung terhadap rendahnya produktivitas, terbatasnya jangkauan pasar, serta kurang optimalnya daya saing produk di tengah era digitalisasi UMKM (Irfani et al., 2020).

Kegiatan pengabdian ini menawarkan solusi berbasis transformasi digital, antara lain rekayasa alat pengaduk berbahan *stainless steel*, pembuatan *Sistem Informasi Penjualan (SIP)* berbasis web, serta pelatihan manajemen usaha dan *digital marketing* melalui media sosial dan platform *e-commerce*. Pendekatan ini selaras dengan semangat *Sustainable Development Goals (SDGs)*, khususnya SDG 1 (*No Poverty*) untuk mengurangi kemiskinan melalui peningkatan pendapatan masyarakat, serta SDG 9 (*Industry, Innovation, and Infrastructure*) yang mendorong inovasi dan teknologi bagi industri kecil.

Beberapa kajian pengabdian sebelumnya menunjukkan keberhasilan model serupa di berbagai daerah. Prayogi dan Kirom (2022) melalui program digitalisasi UMKM di Pekalongan menunjukkan peningkatan omzet sebesar 15% setelah penerapan *e-commerce*. Evasari et al. (2019) juga menemukan bahwa pelatihan penggunaan platform digital mampu memperluas pasar UMKM di Kediri secara signifikan. Sementara itu, Hidayati et al. (2020) menegaskan bahwa pemanfaatan media sosial seperti Instagram dan WhatsApp Business meningkatkan keterhubungan pelanggan dan membangun kepercayaan konsumen terhadap produk lokal. Rosyidah et al. (2021) dalam pengabdian di Kelurahan Keputih Surabaya berhasil membuktikan bahwa penerapan teknologi sederhana mampu menaikkan efisiensi produksi hingga 40%. Keempat studi ini memperlihatkan bahwa pendekatan teknologi dan pemasaran digital secara terintegrasi berpotensi memperkuat daya saing UMKM, terutama yang berbasis kuliner tradisional.

Kegiatan ini juga memperhatikan konteks fisik dan sosial Desa Pohlandak. Lokasi desa yang berdekatan dengan destinasi wisata seperti Pantai Caruban, Dampo Awang Beach, dan kawasan Batik Lasem menjadikan *dumbeg* memiliki nilai jual sebagai oleh-oleh khas daerah. Dengan dukungan infrastruktur jalan yang memadai dan jaringan internet yang mulai stabil, peluang digitalisasi pemasaran semakin terbuka luas. Secara sosial, kelompok IRT Dumbeg Pohlandak memiliki kohesi tinggi, semangat gotong royong, serta motivasi untuk mengembangkan usaha agar berkelanjutan dan memberi manfaat ekonomi bagi keluarga mereka.

Berdasarkan kondisi tersebut, kegiatan Program Pemberdayaan Kemitraan Masyarakat (PKM) ini bertujuan untuk meningkatkan kapasitas produksi, memperbaiki manajemen usaha, serta memperluas jangkauan pemasaran produk *dumbeg* melalui penerapan teknologi digital dan pelatihan *creativepreneurship*. Manfaat yang diharapkan dari kegiatan ini antara lain: (1) meningkatnya efisiensi produksi dan higienitas produk melalui alat berbasis *stainless steel*; (2) meningkatnya kemampuan manajerial dan literasi digital anggota kelompok; (3) terbentuknya sistem administrasi penjualan berbasis digital yang tertata; serta (4) perluasan pasar dan peningkatan omzet usaha hingga 10–15%. Dengan demikian, program ini diharapkan tidak hanya meningkatkan

kinerja ekonomi kelompok mitra, tetapi juga memperkuat posisi *dumbeg* sebagai ikon kuliner khas Rembang berbasis potensi lokal yang berdaya saing di era transformasi digital.

Lebih jauh, kegiatan pengabdian ini juga memiliki kontribusi strategis terhadap pengembangan model pemberdayaan masyarakat berbasis transformasi digital di sektor industri rumah tangga. Melalui integrasi teknologi tepat guna, literasi digital, dan penguatan kapasitas kewirausahaan, program ini dapat menjadi contoh praktik baik (*best practice*) yang dapat direplikasi di wilayah lain dengan karakteristik serupa. Selain memberikan dampak ekonomi langsung, kegiatan ini juga mendorong perubahan sosial berupa peningkatan peran perempuan dalam ekonomi lokal serta terbentuknya jejaring kolaborasi antara perguruan tinggi, pemerintah desa, dan pelaku usaha. Sinergi ini menunjukkan bahwa pendekatan berbasis inovasi dan teknologi tidak hanya meningkatkan kesejahteraan masyarakat, tetapi juga memperkuat keberlanjutan ekosistem UMKM di tingkat desa.

2. METODE PELAKSANAAN

Metode pelaksanaan dalam Program Pemberdayaan Kemitraan Masyarakat (PKM) ini disusun secara sistematis untuk mencapai tujuan peningkatan kapasitas produksi, manajemen usaha, dan daya saing pemasaran kelompok Industri Rumah Tangga (IRT) Dumbeg di Desa Pohlandak, Kecamatan Pancur, Kabupaten Rembang. Pendekatan yang digunakan adalah partisipatif dan kolaboratif, yang menekankan keterlibatan aktif mitra dalam setiap tahap kegiatan, mulai dari identifikasi masalah, pelatihan, penerapan teknologi, hingga evaluasi hasil. Penerapan transformasi digital pada UMKM menjadi strategi penting dalam memperkuat daya saing usaha kecil di era ekonomi digital (Irfani et al., 2020; Indriyani et al., 2024). Sementara itu, pendekatan *creativepreneurship* diyakini dapat meningkatkan nilai tambah produk dan mengubah pola pikir pelaku usaha agar lebih inovatif, adaptif, dan mandiri (Muniroh & Alliyah, 2022). Oleh karena itu, setiap tahapan pelaksanaan PKM ini dirancang untuk menggabungkan unsur pelatihan, inovasi teknologi, dan pendampingan berkelanjutan.

2.1 Tahapan Pelaksanaan

Gambar 3 menggambarkan alur tahapan pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang dilaksanakan bersama kelompok industri rumah tangga dumbeg di Desa Pohlandak, Kecamatan Pancur, Kabupaten Rembang. Kegiatan PKM ini dilaksanakan selama empat bulan dan terdiri atas enam tahapan utama, yaitu:

a. Sosialisasi kepada Masyarakat

Tahapan pertama adalah sosialisasi kepada masyarakat Desa Pohlandak yang melibatkan perangkat desa, anggota kelompok IRT Dumbeg, serta mahasiswa yang terlibat dalam program. Tujuan kegiatan ini adalah memperkenalkan tujuan, manfaat, dan *timeline* kegiatan PKM agar mitra memahami keseluruhan proses yang akan dijalankan. Sosialisasi juga berfungsi sebagai media pemetaan kebutuhan (*need assessment*) melalui diskusi terbuka dan wawancara singkat untuk memastikan solusi yang dirancang sesuai dengan permasalahan aktual.

b. Pelatihan Peningkatan Kapasitas Mitra

Pelatihan dilaksanakan dalam empat sub kegiatan, dengan pendekatan *learning by doing* untuk memastikan peserta memahami dan mampu mempraktikkan materi yang diberikan:

1. Pelatihan Manajemen Usaha (*Creativepreneurship*)

Pelaksanaan pelatihan manajemen usaha difokuskan pada pengembangan ide usaha kreatif, pengelolaan administrasi penjualan, dan motivasi kewirausahaan agar mitra memiliki mental wirausaha inovatif dan berorientasi pada nilai tambah.

2. Pelatihan Pemanfaatan Sosial Media

Pelaksanaan pelatihan media sosial difokuskan pada penggunaan media sosial seperti Instagram, Facebook dan Whatsapp Business. Pelatihan ini dilaksanakan agar mitra dapat mengoperasikan dan mengelola sosial media sebagai media pemasaran terhadap produknya. Hal ini karena pemasaran berbasis sosial media memberikan daya saing bagi UKM dalam hal kemudahan memberikan dan menshare informasi terkait produk atau jasa yang dibutuhkan konsumen.

3. Pelatihan Pengelolaan *E-Commerce* Berbasis Web

Pelatihan ini merupakan tindak lanjut pembuatan *E-commerce* Berbasis Web Kelompok Industri Rumah Tangga makanan dumbeg. Pelatihan ini termasuk operasional pengelolaan *E-commerce* serta pemanfaatan web sebagai media pemasaran. Pelatihan ini diharapkan dapat menyelesaikan permasalahan di bidang pemasaran dan meningkatkan area pemasaran sehingga meningkatkan penjualan mitra

4. Pelatihan Pengelolaan Sistem Informasi Penjualan

Sesuai dengan solusi yang ditawarkan metode yang digunakan melalui transfer teknologi dan penerapan Iptek dengan demo pengoperasian Sistem Informasi Penjualan (SIP). Pelatihan ini diharapkan dapat menyelesaikan permasalahan di bidang manajemen administrasi data penjualan sehingga data dapat diolah dan dianalisis untuk meningkatkan penjualan.

c. Penerapan Teknologi Tepat Guna

Tahap ini berfokus pada implementasi hasil rekayasa teknologi dan sistem digital yang dirancang untuk meningkatkan efisiensi, produktivitas, serta higienitas proses produksi pada usaha olahan dumbeg.

1. Rekayasa Alat Produksi

Inovasi alat produksi dilakukan dengan merancang mesin pengaduk otomatis berbasis motor listrik dengan kapasitas 5 kg adonan per batch. Alat ini berfungsi untuk mencampur bahan baku utama—tepung beras, tepung ketan, gula aren, dan santan—secara homogen dengan waktu pengadukan yang lebih singkat dibandingkan proses manual. Desain alat menggunakan material stainless steel food grade sehingga higienis, mudah dibersihkan, dan aman bagi pekerja. Penerapan alat ini terbukti mampu meningkatkan produktivitas hingga dua kali lipat, mengurangi kelelahan tenaga kerja, serta menjaga konsistensi kualitas adonan. Selain itu, alat ini memungkinkan mitra untuk meningkatkan kapasitas produksi secara signifikan ketika permintaan pasar meningkat.

2. Rekayasa Bak Penampungan Adonan

Bak penampungan adonan dirancang menggunakan bahan stainless steel SUS 304 dengan kapasitas 20 liter, menggantikan wadah plastik yang sebelumnya digunakan. Desain bak dilengkapi katup pengeluaran di bagian bawah untuk memudahkan pemindahan adonan tanpa harus mengangkat wadah, serta penutup rapat guna menjaga kebersihan dari debu atau serangga. Dengan penggunaan material stainless steel, tingkat higienitas produk meningkat, risiko kebocoran dapat dihindari, dan daya tahan wadah terhadap panas maupun korosi menjadi lebih baik.

3. Pembuatan Sistem Informasi Penjualan (SIP)

Program pembuatan Sistem Informasi Penjualan (SIP) dilakukan karena mitra belum mempunyai administrasi penjualan. Dengan sistem informasi ini akan membantu mitra dalam menganalisis penjualan sehingga mitra mendapat gambaran yang komprehensif data konsumen sebagai landasan dalam pengambilan strategi pemasaran. Dengan demikian daya saing mitra akan meningkat yang diharapkan berdampak pada peningkatan penjualan.

4. Pembuatan *E-commerce* Berbasis Web.

Sesuai dengan solusi yang ditawarkan maka metode yang digunakan melalui transfer teknologi dan penerapan Iptek adalah pembuatan *e-commerce* berbasis website. Dengan memiliki *E-commerce* berbasis web ini, maka mitra akan dapat melakukan merupakan penyebaran, penjualan dan pemasaran barang secara *online*. Dengan demikian jangkauan pemasaran mitra lebih luas dan terjadi peningkatan layanan terhadap konsumen yang diharapkan dapat meningkatkan penjualan.

5. Pembuatan Media Sosial.

Pembuatan media sosial ini merupakan solusi permasalahan aspek pemasaran. Dibuatnya media sosial diharapkan mitra dapat meningkatkan aktivitas dan jangkauan pemasaran sehingga dapat meningkatkan daya saing mitra.

d. Pendampingan dan Evaluasi

Pendampingan dilakukan secara intensif oleh tim PKM untuk memastikan mitra tidak hanya memahami materi pelatihan, tetapi juga mampu mengimplementasikan teknologi tepat guna dalam kegiatan usaha sehari-hari. Proses pendampingan mencakup asistensi teknis dalam penggunaan Sistem Informasi Penjualan (SIP), pengelolaan laman *e-commerce*, serta penerapan prinsip manajemen keuangan sederhana. Evaluasi program dilakukan untuk menilai efektivitas pelaksanaan kegiatan dan mengukur dampak yang dihasilkan terhadap mitra. Evaluasi dilakukan dengan menggunakan pendekatan analisis deskriptif komparatif, yang berfokus pada dua aspek utama, yaitu (1) peningkatan penjualan atau omzet usaha dan (2) peningkatan literasi serta keterampilan manajerial mitra. Aspek peningkatan penjualan diukur dengan membandingkan data penjualan sebelum dan setelah pelaksanaan program, guna melihat sejauh mana penerapan sistem digital dan strategi pemasaran berpengaruh terhadap kinerja usaha. Sementara itu, peningkatan literasi dan keterampilan dinilai melalui observasi, wawancara, dan umpan balik langsung dari peserta terkait kemampuan mereka dalam pengelolaan keuangan, penggunaan teknologi digital, serta perencanaan usaha.

e. Keberlanjutan Program

Aspek terpenting dalam kegiatan pengabdian ini adalah potensi keberlanjutan program. Keberlanjutan program ini didukung dengan bersedianya mitra untuk melaksanakan program yang telah disepakati. Kemampuan manajemen usaha dengan konsep *creativepreneurship* dapat dimanfaatkan mitra untuk pengelolaan usaha sehingga meningkatkan daya saing. Pengelolaan *e-marketing* dapat dimanfaatkan mitra untuk meningkatkan penjualan. Sistem internet dikelola oleh anggota mitra. Penggunaan domain/hosting dihitung dalam RAB selama 1 tahun, setelah itu biaya ditanggung dari margin keuntungan usaha. Untuk proyeksi laba bulanan, sebagai berikut : Estimasi margin Rp 1.000 per dumbeg, target produksi 300 pcs/hari, margin Rp 9.000.000/bulan, sebagian dialokasikan untuk biaya hosting tahunan kurang lebih Rp 800.000/tahun. Keberlanjutan program ini juga didukung adanya kerjasama dengan LPPM Universitas YPPI Rembang dengan mitra untuk melakukan program Merdeka Belajar Kampus Merdeka (MBKM) melalui kegiatan pengabdian kepada masyarakat melalui Kuliah Kerja Usaha mahasiswa Universitas YPPI Rembang.



Gambar 3. Tahapan Pelaksanaan Pengabdian

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

3.1 Penjelasan Kegiatan

Kegiatan pengabdian ini dilaksanakan melalui kegiatan sosialisasi pada tanggal 2 September 2025 di Desa Pohlandak, Kecamatan Pancur, Kabupaten Rembang. Kegiatan ini bertujuan untuk memberikan pemahaman awal kepada mitra mengenai pentingnya peningkatan kapasitas usaha melalui penerapan teknologi, penguatan manajemen, serta strategi pemasaran berbasis digital. Kegiatan diikuti oleh anggota kelompok industri rumah tangga *dumbeg*, perangkat desa, serta perwakilan pemangku kepentingan setempat. Metode sosialisasi dilakukan secara partisipatif melalui presentasi, diskusi kelompok, serta sesi tanya jawab. Pada kesempatan ini, peserta juga dipersilakan menyampaikan kendala dan kebutuhan mereka, sehingga dapat dijadikan dasar dalam pelaksanaan tahap pendampingan berikutnya.

Pada Gambar 4 menunjukkan kegiatan pelatihan manajemen usaha dan motivasi wirausaha dilaksanakan pada tanggal 24 September 2025 bertempat di Rumah Mitra Desa Pohlandak, Kecamatan Pancur, Kabupaten Rembang. Pelatihan ini menghadirkan dua narasumber utama, yaitu: Siti Aliyah, SE., M.Si, yang memberikan materi tentang manajemen usaha, meliputi pencatatan keuangan sederhana, perencanaan usaha, dan strategi pengelolaan produksi. Hetty Muniroh, SE., M.Si, yang memberikan motivasi wirausaha dari perspektif ekonomi, khususnya bagaimana membangun mental tangguh, sikap inovatif, serta kepercayaan diri dalam mengembangkan usaha rumah tangga. Kegiatan pelatihan diikuti oleh anggota kelompok industri rumah tangga *dumbeg* serta perwakilan perangkat desa. Metode pelatihan dilakukan dengan presentasi, diskusi interaktif, dan simulasi pencatatan keuangan usaha. Secara keseluruhan, pelatihan ini berjalan dengan lancar dan mendapat respon positif dari peserta. Melalui kegiatan ini, diharapkan muncul wirausaha tangguh di Desa Pohlandak yang mampu mengembangkan potensi lokal menjadi sumber ekonomi yang berdaya saing.



Gambar 4. Pelatihan Manajemen dan Motivasi Usaha

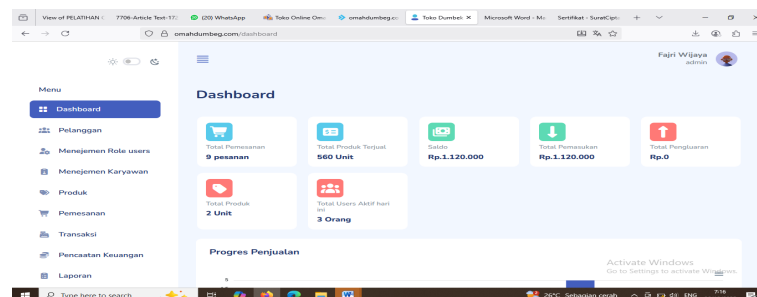
Kegiatan selanjutnya yaitu pelatihan manajemen keuangan sebagaimana Gambar 5. Pelatihan ini merupakan tindak lanjut dari kegiatan sebelumnya yang berfokus pada manajemen usaha dan motivasi

wirausaha, dengan tujuan utama meningkatkan kemampuan peserta dalam mengelola keuangan usaha secara tertib, transparan, dan efisien. Pelatihan dilakukan dengan pendekatan partisipatif melalui ceramah interaktif, diskusi, dan simulasi pencatatan transaksi keuangan harian. Peserta diberikan contoh buku kas sederhana serta diarahkan untuk membuat catatan keuangan usaha mereka masing-masing. Kegiatan berlangsung dalam suasana antusias, di mana para peserta aktif bertanya dan berbagi pengalaman terkait pengelolaan keuangan dalam usaha rumah tangga dumbeg yang mereka jalankan. Hasil dari pelatihan menunjukkan adanya peningkatan pemahaman peserta terhadap pentingnya administrasi keuangan dalam kegiatan usaha. Peserta mulai menyadari bahwa pencatatan keuangan yang baik bukan sekadar alat untuk mengetahui keuntungan, tetapi juga menjadi dasar bagi pengambilan keputusan dan perencanaan pengembangan usaha di masa depan.



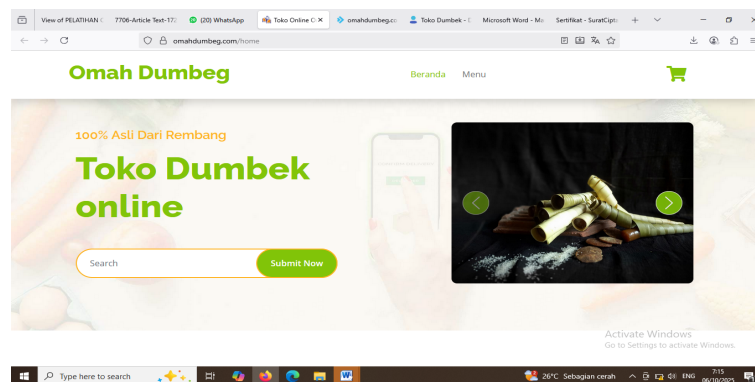
Gambar 5. Pelatihan Manajemen Keuangan

Tahap berikutnya dalam kegiatan pengabdian masyarakat ini adalah penerapan teknologi digital untuk mendukung transformasi usaha kelompok industri rumah tangga dumbeg. Penerapan teknologi difokuskan pada tiga komponen utama, yaitu pengembangan Sistem Informasi Penjualan (SIP) berbasis web, E-Commerce berbasis web, serta pemanfaatan media sosial sebagai sarana promosi dan komunikasi dengan konsumen. Penerapan Sistem Informasi Penjualan (SIP) berbasis web bertujuan untuk membantu mitra dalam mengelola administrasi keuangan dan penjualan secara lebih efisien. Sistem ini dirancang agar mudah digunakan oleh pelaku usaha dengan kemampuan teknologi yang terbatas, namun tetap memiliki fitur lengkap seperti pencatatan transaksi, pelaporan omset, pengelolaan stok bahan baku, serta pemantauan penjualan harian. Gambar 6 menunjukkan gambaran tampilan dari sistem yang sudah dibuat. Melalui SIP, mitra dapat memantau perkembangan usaha secara real-time, melakukan evaluasi terhadap kinerja penjualan, dan menyusun rencana produksi yang lebih terarah. Implementasi sistem ini memberikan perubahan signifikan dalam tata kelola administrasi usaha, karena seluruh aktivitas penjualan kini terdokumentasi dengan baik dan mudah diakses secara digital.



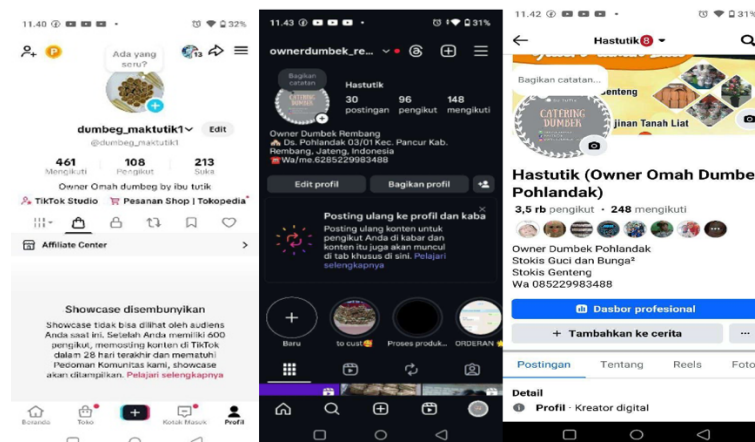
Gambar 6. Tampilan Dashboard Sistem Informasi Penjualan

Selain sistem administrasi internal, tim pengabdian juga mengembangkan E-Commerce berbasis web sebagai sarana penjualan daring bagi produk dumbeg sebagaimana ditunjukkan pada Gambar 7. Platform ini didesain secara *user-friendly* dan menampilkan katalog produk lengkap dengan varian rasa, deskripsi, dan harga. Melalui e-commerce ini, mitra dapat menerima pesanan dari konsumen secara langsung, melakukan pencatatan transaksi otomatis, serta memanfaatkan sistem pembayaran digital yang lebih praktis. Penerapan e-commerce terbukti memperluas jangkauan pasar, tidak hanya di wilayah Rembang, tetapi juga hingga luar daerah. Inovasi ini berdampak pada peningkatan penjualan sekitar 10% serta memperkuat citra produk dumbeg sebagai kuliner khas yang mampu bersaing di era digital. Keberadaan platform e-commerce juga memberikan rasa bangga dan semangat baru bagi pelaku usaha, karena mereka kini memiliki toko daring sendiri yang merepresentasikan identitas lokal Desa Pohlandak.



Gambar 7. Platform Omah Dumbeg

Untuk memperkuat strategi pemasaran digital, mitra juga didampingi dalam pembuatan dan pengelolaan media sosial (Instagram, Facebook, dan WhatsApp Business) sebagaimana pada Gambar 8. Ketiga platform ini digunakan sebagai sarana promosi yang efektif untuk memperkenalkan produk dumbeg kepada masyarakat luas. Melalui pelatihan singkat dan pendampingan intensif, peserta belajar cara membuat konten promosi yang menarik, seperti pengambilan foto produk, penulisan deskripsi yang persuasif, dan cara berinteraksi dengan pelanggan secara profesional. Aktivitas promosi melalui media sosial terbukti meningkatkan visibilitas produk dan memperluas jaringan pelanggan, terutama di kalangan generasi muda dan konsumen di luar daerah. Media sosial juga menjadi sarana komunikasi langsung antara penjual dan pembeli, yang memperkuat hubungan pelanggan serta meningkatkan kepercayaan terhadap kualitas produk.



Gambar 8. Media Sosial Promosi Dumbeg

Secara keseluruhan, penerapan teknologi digital melalui SIP, e-commerce, dan media sosial memberikan dampak nyata terhadap peningkatan efisiensi operasional, transparansi administrasi, serta daya saing produk dumbeg di pasar. Pelaku usaha kini tidak hanya mampu mengelola keuangan dan produksi dengan lebih baik, tetapi juga memiliki keterampilan digital yang relevan dengan tuntutan zaman. Transformasi ini menjadi langkah strategis menuju kemandirian usaha yang berkelanjutan dan berorientasi pada inovasi berbasis potensi lokal.

3.2 Tingkat Pemahaman Tentang Kegiatan Yang Berlangsung

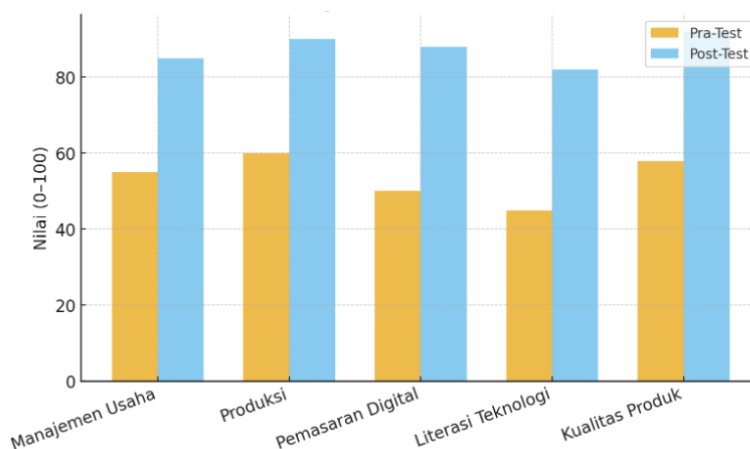
Pelaksanaan program pengabdian di Desa Pohlandak dirancang untuk mencapai dua sasaran utama, yaitu peningkatan kapasitas produksi dan peningkatan penjualan melalui penerapan teknologi tepat guna serta digitalisasi usaha. Strategi yang digunakan meliputi pengadaan mesin pengaduk bahan baku dumbeg berbahan stainless steel, penerapan Sistem Informasi Penjualan (SIP) berbasis web, serta optimalisasi e-commerce dan media sosial sebagai sarana pemasaran produk.

Tingkat keberhasilan pelaksanaan program dapat dilihat pada Tabel 1, yang menunjukkan adanya peningkatan signifikan pada berbagai aspek usaha mitra. Dari sisi produksi, kapasitas meningkat dari rata-rata 200 unit per hari menjadi 300 unit per hari setelah penggunaan alat produksi baru, dengan tingkat higienitas yang lebih baik. Dalam aspek manajemen usaha, mitra yang sebelumnya belum memiliki sistem administrasi kini telah mengoperasikan aplikasi SIP secara mandiri, dengan sekitar 80% anggota kelompok mampu mengelola transaksi dan pencatatan keuangan secara digital.

Tabel 1. Tingkat Keberhasilan Program

Aspek	Kondisi Sebelum Program	Kondisi Setelah Program	Dampak/Kebermanfaatan
Produksi	200 unit/hari, manual	300 unit/hari, pakai alat stainless steel	Kapasitas naik 50%, lebih higienis
Manajemen Usaha	Tidak ada administrasi keuangan	Ada Sistem Informasi Penjualan (SIP) berbasis web	Administrasi rapi, 80% anggota bisa mengoperasikan
Pemasaran	Konvensional (offline)	Online (E-commerce + Media Sosial)	Akses pasar luas, omset naik $\pm 10\%$
Kualitas Produk	Kurang higienis, kemasan sederhana	Lebih higienis, branding & packaging menarik	Nilai jual produk meningkat
Literasi Digital	Rendah (hanya komunikasi dasar)	Meningkat (pengelolaan media sosial, e-commerce, SIP)	80% anggota menguasai teknologi pemasaran digital
Ekonomi Lokal	Skala usaha terbatas	Skala usaha berkembang, potensi ikon desa	Peningkatan pendapatan & pemberdayaan masyarakat

Untuk mengukur perubahan tingkat pemahaman dan keterampilan mitra, dilakukan evaluasi pra-test dan post-test terhadap peserta pelatihan. Hasil pengukuran ditampilkan dalam Gambar 9, yang memperlihatkan adanya peningkatan signifikan pada rata-rata nilai pemahaman peserta dari tahap sebelum pelatihan menuju setelah pelatihan. Data tersebut menunjukkan bahwa kegiatan pengabdian telah efektif dalam meningkatkan literasi digital, keterampilan manajerial, serta kesadaran mitra terhadap pentingnya inovasi dan digitalisasi usaha.



Gambar 9. Grafik Evaluasi Tingkat Pemahaman Mitra

4. KESIMPULAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang dilaksanakan bersama kelompok industri rumah tangga dumbeg di Desa Pohlandak, Kecamatan Pancur, Kabupaten Rembang, telah memberikan dampak nyata terhadap peningkatan kapasitas usaha mitra melalui penerapan teknologi tepat guna, pelatihan manajemen usaha, serta penguatan pemasaran digital. Pelaksanaan pelatihan manajemen usaha dan keuangan berhasil meningkatkan pemahaman peserta mengenai pentingnya pencatatan keuangan sederhana, perencanaan usaha, serta strategi pengelolaan produksi yang efisien. Penerapan Sistem Informasi Penjualan (SIP) dan E-Commerce berbasis web juga terbukti memperbaiki tata kelola administrasi usaha, memperluas jangkauan pasar, dan meningkatkan penjualan hingga sekitar 10 persen. Selain itu, pendampingan dalam pengelolaan media sosial mampu menumbuhkan kemampuan promosi digital dan memperkuat citra produk dumbeg sebagai kuliner khas lokal yang berdaya saing. Secara terukur, kegiatan ini juga berkontribusi terhadap peningkatan kapasitas produksi mitra dari sebelumnya sekitar 100 unit per hari menjadi rata-rata 200–300 unit per hari setelah penerapan teknologi dan pelatihan dilakukan. Capaian tersebut menunjukkan bahwa program pengabdian tidak hanya berdampak pada peningkatan pengetahuan dan keterampilan, tetapi juga menghasilkan output nyata dalam bentuk peningkatan produktivitas usaha. Namun demikian, pelaksanaan kegiatan ini juga menghadapi beberapa hambatan, terutama terkait keterbatasan kemampuan awal peserta dalam menggunakan perangkat digital serta keterbatasan akses internet di wilayah desa. Proses adaptasi terhadap teknologi baru membutuhkan waktu dan

pendampingan berkelanjutan agar sistem yang telah dibangun dapat dioperasikan secara mandiri. Meskipun demikian, hambatan tersebut justru menjadi peluang bagi tim pengabdian dan mitra untuk terus meningkatkan kompetensi digital, memperluas kolaborasi dengan pemerintah desa, serta mengembangkan model pendampingan yang lebih intensif. Dengan dukungan dan keberlanjutan program, kelompok usaha dumbeg Desa Pohlandak diharapkan dapat tumbuh menjadi wirausaha lokal yang mandiri, inovatif, dan berkontribusi nyata terhadap perekonomian desa berbasis potensi lokal.

DAFTAR PUSTAKA

- Alliyah S, Nurhidayati A. (2019). Pengaruh Knowledge Sharing terhadap Kinerja Bisnis Melalui Inovasi. *Research Fair Unisri*. 3(1). <https://doi.org/10.33061/rsfu.v3i1.2576>
- Artanto, Aphief Tri, Kusnarto, Nanang Haryono, Endang Sholihatin. 2022. Digitalisasi Usaha Mikro Kecil dan Menengah dalam Membangun Ketahanan Bisnis di Era New Normal. *Journal of Governance and Administrative Reform*, Vol. 3 No. 2 169-180. <https://doi.org/10.20473/jgar.v3i2.41772>
- Dinas Kominfo Kota Medan. (2022). Pemko Medan Gelar Pelatihan Pemasaran dengan Trend Digital, Diharapkan dapat Tingkat Pengetahuan Pelaku UMKM dalam Memasarkan Produk Secara Digital. [Portal.Medan.Go.Id](https://portal.medan.go.id).
- Evasari, A. D., Utomo, Y. B., & Ambarwati, D. (2019). Pelatihan Dan Pemanfaatan E-Commerce Sebagai Media Pemasaran Produk UMKM Di Desa Tales Kecamatan Ngadiluwih Kabupaten Kediri. *Cendekia Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 1(2), 75. <https://doi.org/10.32503/cendekia.v1i2.603>.
- Friska, N. L., Anisah, H. U., & Hidayatullah, M. (2024). Dampak Digitalisasi Terhadap Pertumbuhan UMKM di Negara Berkembang. *Jurnal Riset dan Inovasi Manajemen*, 2(4). <https://doi.org/10.59581/jrim-widyakarya.v2i4.4157>
- Hariroh FMR, Azis N, Sandi PH, Hermiati NF, Aprilia W. (2024). Peranan Kompetensi Sumber Daya Manusia UMKM Dalam Meningkatkan Kinerja UMKM. *Jurnal Pengabdian Bersama Masyarakat Indonesia*, 2(1):48-54. <https://doi.org/10.59031/jpbmi.v2i1.303>
- Hidayati, N., Pungkasanti, P. T., & Wakhidah, N. (2020). Pemanfaatan Media Sosial Sebagai Digital Marketing Umkm Di Kecamatan Tembalang Semarang. *Abdimasku Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 3(3), 119. <https://doi.org/10.33633/ja.v3i3.129>.
- Imjai, N. (2024). "Impact of Logical Thinking Skills and Digital Literacy on Thailand's Generation Z Accounting Students' Internship Effectiveness: Role of Self-Learning Capability." *International Journal of Educational Research*. <https://doi.org/10.1016/j.ijedro.2024.100329>
- Indriyani, I., Wiranata, I. P. B., & Hiu, S. (2024). Strategi Peningkatan Efisiensi Operasional UMKM di Era Digital: Pendekatan Kualitatif dengan Business Intelligence dalam Implementasi E-Commerce. *Informatics For Educators And Professional? : Journal of Informatics*, 9(1), 23. <https://doi.org/10.51211/itbi.v9i1.2760>.
- Irfani H, Yeni F, Wahyuni R. (2020). Pemanfaatan digital marketing sebagai strategi pemasaran pada UKM dalam menghadapi era industri 4.0. *JCES (Journal of Character Education Society)*. 3(3):651-659. <https://doi.org/10.31764/jces.v3i3.2799>
- Muniroh H, Alliyah S. (2022). Pembekalan Manajemen Usaha dan Pembukuan Sederhana Pada Kelompok Budi Daya Buah Markisa di Desa Sidomulyo Kecamatan Kaliori Kabupaten Rembang. *Budimas: Jurnal Pengabdian Masyarakat* :226-30.
- Naimah RJ, Wardhana MW, Haryanto R, Pebrianto A.(2020). Penerapan digital marketing sebagai strategi pemasaran UMKM. *Jurnal IMPACT: Implementation and Action* ;2(2):119-30. <https://doi.org/10.31961/impact.v2i2.844>
- Nur, H., Program, V., Manajemen, S., Ekonomi, F., Bisnis, D., Pembangunan, U., Veteran, N. ", Timur, J., Deniaty, D., & Program, S. (2024). Penerapan Pencatatan Keuangan Digital pada UMKM dalam Mewujudkan SDGs Desa. *Akademik Pengabdian Masyarakat*, 2(3), 36–43. <https://doi.org/10.61722/japm.v2i3.1417>.
- Prayogi, A., & Kirom, M. I. (2022). Pendampingan Pengembangan Digitalisasi Umkm Masyarakat Desa Wonoyoso Pekalongan Menghadapi Era New Normal. *Jurnal Pengabdian Pendidikan Masyarakat (Jppm)*, 3(1), 14–24. <https://doi.org/10.52060/jppm.v3i1.652>
- Rahajoe, A. D. (2023). Penguatan Branding UMKMG-Digital Usaha Eka Jaya Tekstil. *Plakat Jurnal Pelayanan Kepada Masyarakat*, 5(2), 184. <https://doi.org/10.30872/plakat.v5i2.13197>.
- Rosyidah, A., Ediati, R., & Murwani, I. K. (2021). Aneka Olahan Bandeng Dan Pemanfaatan Teknologi Untuk Meningkatkan Daya Saing UMKM Di Kelurahan Keputih. *Sewagati*, 5(3), 269–277. <https://doi.org/10.12962/j26139960.v5i3.39>
- Zubaidah, S. (2020). Keterampilan Abad Ke-21: Keterampilan yang Diajarkan Melalui Pembelajaran. *Online*. 2, 1–17.