

PENGUATAN BRANDING JAJE GINA DI BATUBULAN GIANYAR MELALUI SOSIAL MEDIA MARKETING DAN SISTEM ADMINISTRASI SEDERHANA

I. P. Widyarsana¹, P. E. Suhardiyani², I. G. P H. Yudana³

ABSTRAK

UMKM yang memproduksi jaje tradisional seperti Jaje Gina memiliki peran strategis dalam memenuhi kebutuhan ritual keagamaan. Nama “Jaje Gina” mengindikasikan jenis jaje tertentu yang dipakai sebagai upakara atau bagian dari banten. Keberhasilan UMKM seperti Jaje Gina tidak hanya soal ekonomi, tetapi juga menjaga kelestarian budaya dan tradisi Bali. Dengan adanya UMKM ini, tradisi upacara tetap bisa dijalankan secara lengkap sesuai tuntutan adat. UMKM jaje juga memiliki potensi untuk berkembang ketika dikombinasikan dengan strategi pemasaran modern (digital), dan penguatan identitas produk sebagai produk budaya. Mitra pengabdian adalah Ibu Ni Wayan Suryani yang menjual aneka jaje gina. Usaha ini sudah berjalan kurang lebih 15 tahun lamanya. Mitra membuat jaje gina di rumahnya di Jalan Batuyang Gang Rajawali No. 100X Kabupaten Gianyar. Walaupun UMKM ini memiliki potensi besar, namun ada beberapa kendala, yaitu pencatatan administrasi usaha yang masih dilakukan secara manual sehingga menyulitkan pemilik dalam memantau pendapatan, pengeluaran, laba rugi, serta stok bahan baku serta pemasaran yang masih terbatas pada area sekitar dan belum memanfaatkan media digital secara optimal, padahal tren konsumen saat ini lebih banyak mencari informasi produk melalui media sosial dan internet. Kondisi tersebut membuat UMKM kurang maksimal dalam mengembangkan usaha. Untuk menjawab tantangan ini diperlukan Sistem Administrasi Sederhana berbasis Microsoft Excel yang mudah digunakan, praktis, dan dapat menghasilkan laporan otomatis serta Penguatan Branding Digital melalui pemanfaatan website dan Instagram agar produk Jaje Gina dapat dikenal lebih luas, membangun citra usaha yang profesional, serta meningkatkan daya saing. Berdasarkan situasi mitra, tim pengusul pengabdian memberikan pelatihan Sistem Administrasi berupa pengenalan penggunaan Microsoft Excel, input data, dan penggunaan rumus otomatis sehingga mitra memiliki sistem administrasi usaha sederhana yang efektif dan efisien. Selain pencatatan administrasi, branding digital menjadi kunci penting dalam meningkatkan daya saing UMKM. Selanjutnya untuk penguatan branding digital, tim pengusul pengabdian memberikan pendampingan penguatan branding melalui pembuatan website dan pengelolaan Facebook sebagai media promosi digital untuk meningkatkan jangkauan pemasaran dan citra profesional UMKM Jaje Gina agar lebih dikenal oleh konsumen, baik lokal maupun online. Website menampilkan katalog produk, harga, profil usaha, kontak pemesanan (WhatsApp), dan testimoni pelanggan yang berfungsi sebagai etalase digital sehingga calon konsumen dapat menemukan informasi produk dengan mudah, sedangkan media Instagram digunakan untuk promosi visual melalui foto, video, dan story produk dengan konten yang diunggah meliputi: foto produk, proses pembuatan, promo penjualan, dan testimoni. Luaran pengabdian adalah publikasi ilmiah pada Jurnal Pengabdian

¹ Staf Pengajar Prodi Sistem Informasi Institut Teknologi dan Bisnis STIKOM Bali 80111 putuwidyarsana@gmail.com

² Staf Pengajar Prodi Sistem Informasi Institut Teknologi dan Bisnis STIKOM Bali 80111 suhardiyanieny@gmail.com

³ Staf Pengajar Prodi Sistem Informasi Institut Teknologi dan Bisnis STIKOM Bali 80111 hardiyudana@gmail.com

Informatika (JUPITA). Kegiatan pengabdian internal ini diharapkan mampu membantu UMKM Jaje Gina di Batubulan, Gianyar dalam meningkatkan kualitas manajemen usaha melalui sistem administrasi sederhana berbasis Excel dan memperluas jangkauan pemasaran melalui branding digital di website dan Instagram. Dengan demikian, UMKM dapat lebih profesional, berdaya saing, serta berkontribusi pada penguatan ekonomi lokal.

Kata kunci: UMKM; Jaje Gina; Sistem Administrasi Sederhana; *Microsoft Excel*; Branding Digital; Website; Facebook

ABSTRACT

MSMEs (Micro, Small, and Medium Enterprises) that produce traditional snacks like **Jaje Gina** play a strategic role in fulfilling religious ritual needs. The name "Jaje Gina" refers to a specific type of traditional snack used as *upakara* or a component of *banten* (offerings). The success of these MSMEs is not merely an economic matter but also about preserving Balinese culture and traditions. These businesses ensure that ceremonial traditions can be performed completely according to customary requirements. Furthermore, traditional snack MSMEs have the potential to grow when combined with modern (digital) marketing strategies and the strengthening of their identity as cultural products. The community service partner is Mrs. Ni Wayan Suryani, who sells various types of *jaje gina*. This business has been operating for approximately 15 years, with production based at her residence on Jalan Batuyang, Gang Rajawali No. 100X, Gianyar Regency. Although this MSME holds great potential, it faces several obstacles. Business administrative records are still managed manually, making it difficult for the owner to monitor income, expenses, profit and loss, and raw material stocks. Additionally, marketing remains limited to the surrounding area and has not yet optimized digital media, despite current consumer trends where product information is primarily sought through social media and the internet. These conditions prevent the MSME from maximizing its business development. To address these challenges, a Simple Administration System based on Microsoft Excel is required—one that is user-friendly, practical, and capable of generating automatic reports. Furthermore, Digital Branding Strengthening through the use of websites and Instagram is essential so that Jaje Gina products can gain wider recognition, build a professional image, and increase competitiveness. Based on the partner's situation, the community service team provides training on administrative systems, including an introduction to Microsoft Excel, data input, and the use of automated formulas, enabling the partner to have an effective and efficient simple business administration system. In addition to administrative recording, digital branding is a key factor in enhancing MSME competitiveness. Consequently, to strengthen digital branding, the community service team provides mentoring through website creation and the management of Facebook as a digital promotion medium to expand marketing reach and improve the professional image of Jaje Gina, making it better known to both local and online consumers. The website features a product catalog, pricing, business profile, ordering contact (WhatsApp), and customer testimonials, serving as a digital storefront. Meanwhile, Instagram is utilized for visual promotion through photos, videos, and product stories, with content including product photography, manufacturing processes, sales promotions, and testimonials. The output of this community service is a scientific publication in the Jurnal Pengabdian Informatika (JUPITA). This internal community service activity is expected to assist the Jaje Gina MSME in Batubulan, Gianyar, in improving business management quality through an Excel-based administrative system and expanding marketing reach through digital branding on websites and Instagram. Ultimately, the MSME can become more professional, competitive, and contribute to the strengthening of the local economy.

Keywords: MSMEs; Jaje Gina; Simple Administration System; Microsoft Excel; Digital Branding; Website; Facebook.

1. PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki peranan penting dalam mendorong pertumbuhan ekonomi masyarakat, terutama di daerah yang masih kental dengan tradisi dan budaya lokal. Salah satu bentuk UMKM yang memiliki nilai strategis adalah usaha pembuatan jajanan tradisional atau *jaje* yang erat kaitannya dengan kebutuhan upacara adat dan keagamaan masyarakat Bali. Keberadaan UMKM yang bergerak di bidang produksi *jaje* tidak hanya mendukung perekonomian keluarga, tetapi juga berkontribusi dalam menjaga kelestarian budaya dan tradisi, khususnya terkait upacara keagamaan umat Hindu di Bali.

Salah satu UMKM tersebut adalah usaha *Jaje Gina* yang dikelola oleh Ibu Ni Wayan Suryani di Jalan Batuyang Gang Rajawali No. 100X, Kabupaten Gianyar. Usaha ini telah berjalan kurang lebih 15 tahun dengan memproduksi berbagai jenis *jaje gina* yang dipakai sebagai sarana *banten* dalam upacara adat Hindu. Dengan produk yang selalu dibutuhkan oleh masyarakat, UMKM ini memiliki potensi besar untuk terus berkembang. Namun, usaha ini masih menghadapi beberapa kendala. Pencatatan administrasi masih dilakukan secara manual, sehingga menyulitkan dalam memantau pendapatan, pengeluaran, laba-rugi, dan stok bahan baku. Hal ini sejalan dengan penelitian Sari & Rahayu (2021) yang menyatakan bahwa sebagian besar UMKM masih menghadapi kendala dalam pencatatan keuangan, sehingga diperlukan sistem sederhana yang dapat membantu meningkatkan efisiensi administrasi. Selain itu, pemasaran produk masih terbatas pada wilayah sekitar dan belum memanfaatkan media digital secara optimal, padahal tren konsumen modern lebih banyak mencari informasi produk melalui internet dan media sosial (Kotler & Keller, 2016). Untuk menjawab tantangan tersebut, solusi yang ditawarkan adalah penerapan Sistem Administrasi Sederhana berbasis Microsoft Excel yang mudah digunakan, praktis, serta mampu menghasilkan laporan otomatis. Excel dipilih karena memiliki fitur yang cukup memadai bagi UMKM dalam menyusun laporan keuangan sederhana dan pencatatan stok (Susanto, 2020). Sistem ini diharapkan dapat membantu mitra dalam mencatat transaksi, mengelola data, serta menyusun laporan keuangan secara efektif dan efisien.

Selain aspek administrasi, penguatan branding digital juga sangat penting. Menurut Kotler dkk. (2017), branding digital melalui media sosial dan website mampu memperluas jangkauan pasar serta meningkatkan citra profesional suatu usaha. Website dapat berfungsi sebagai etalase digital yang menampilkan katalog produk, harga, profil usaha, kontak pemesanan, dan testimoni pelanggan. Sedangkan Instagram dapat digunakan sebagai media promosi visual yang efektif karena mengedepankan konten berupa foto dan video (Tuten & Solomon, 2018). Strategi ini penting agar UMKM *Jaje Gina* dapat lebih dikenal masyarakat luas dan memiliki daya saing di tengah persaingan pasar.

Adapun permasalahan mitra dalam hal ini yaitu pengelolaan administrasi usaha yang masih manual. Selama ini pencatatan pendapatan, pengeluaran, laba-rugi, serta stok bahan baku masih dilakukan secara sederhana dan manual, sehingga menyulitkan pemilik usaha dalam melakukan monitoring keuangan, mengatur stok, serta mengambil keputusan yang tepat untuk pengembangan usaha serta belum optimalnya branding dan pemasaran digital. Pemasaran produk masih terbatas di wilayah sekitar dan belum memanfaatkan media digital secara maksimal. Mitra belum memiliki sistem branding modern melalui website maupun media sosial Facebook, sehingga citra usaha belum terbentuk secara profesional dan jangkauan pasar masih terbatas.

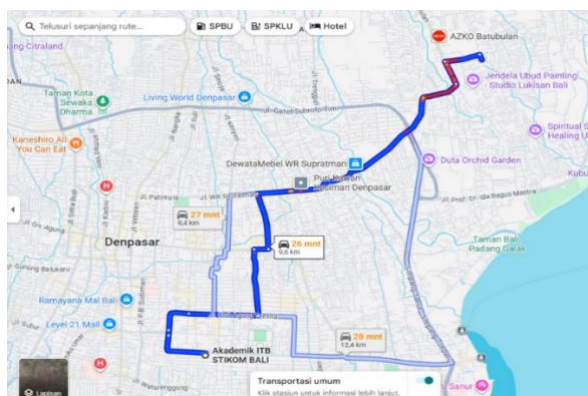
Melalui program pengabdian kepada masyarakat, tim pengusul akan memberikan pelatihan dan pendampingan kepada mitra, baik dalam penggunaan Microsoft Excel untuk administrasi usaha maupun pengelolaan website dan Facebook sebagai sarana branding digital. Luaran pengabdian

PENGUATAN BRANDING JAJE GINA DI BATUBULAN GIANYAR MELALUI SOSIAL MEDIA MARKETING DAN SISTEM ADMINISTRASI SEDERHANA

adalah publikasi ilmiah pada Jurnal Pengabdian Informatika (JUPITA). Kegiatan pengabdian internal ini diharapkan mampu membantu UMKM Jaje Gina di Batubulan, Gianyar dalam meningkatkan kualitas manajemen usaha melalui sistem administrasi sederhana berbasis Excel dan memperluas jangkauan pemasaran melalui branding digital di website dan Facebook. Dengan demikian, kegiatan pengabdian ini diharapkan mampu membantu UMKM *Jaje Gina* dalam meningkatkan kualitas manajemen usaha, memperluas pasar, serta mendukung upaya pelestarian budaya Bali melalui keberlangsungan produksi *jaje gina*.

2. METODE PELAKSANAAN

Mitra berlokasi di Jalan Batuyang, Gang Rajawali No 16 Kabupaten Giayar. Jarak lokasi Mitra dengan ITB STIKOM Bali adalah 12,4 KM yang ditempuh dengan waktu kurang lebih 40 menit menggunakan kendaraan roda empat.



Gambar 1. Lokasi Mitra

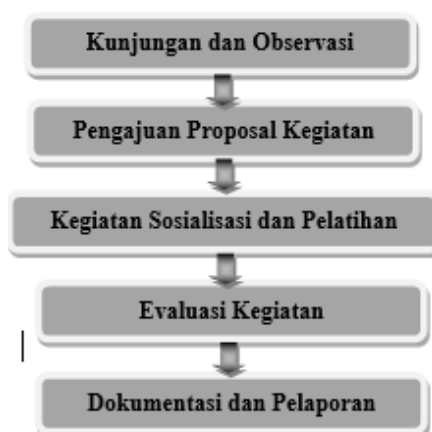
Kegiatan diawali dengan sosialisasi kepada mitra untuk memberikan pemahaman tentang pentingnya pencatatan administrasi yang baik dan strategi branding digital dalam mendukung keberlangsungan usaha. Pada tahap ini, tim pengusul menjelaskan manfaat sistem administrasi berbasis digital untuk memudahkan pemantauan keuangan, serta peran media digital (website dan Facebook) dalam memperluas jangkauan pemasaran. Diharapkan mitra memahami bahwa penerapan teknologi sederhana dapat meningkatkan efisiensi, profesionalitas, dan daya saing usaha. Selanjutnya melakukan Pelatihan Sistem Administrasi dengan memperkenalkan Microsoft Excel sebagai alat pencatatan keuangan sederhana. Materi pelatihan meliputi: Pembuatan tabel pendapatan, pengeluaran, dan stok bahan baku., Input data transaksi harian., Penggunaan rumus otomatis sederhana, pembuatan laporan keuangan sederhana (laporan laba rugi, arus kas, dan stok). Output dari tahap ini adalah mitra mampu menggunakan Excel untuk mencatat transaksi secara lebih rapi, otomatis, dan mudah dipantau.

Dilanjutkan dengan Pelatihan Branding Digital dengan membuat akun Instagram usaha *Jaje Gina* sebagai media promosi, memberikan pelatihan pembuatan konten kreatif (foto produk yang menarik, video singkat proses pembuatan, testimoni pelanggan, memberikan strategi penggunaan caption dan hashtag agar jangkauan postingan lebih luas. Output dari tahap ini adalah akun Facebook aktif dengan konten rutin dan strategi promosi yang tepat sasaran.

Untuk Pendampingan Pembuatan Website, tim pengabdian membantu mitra dalam pembuatan website sederhana sebagai katalog produk digital. Fitur yang ditampilkan meliputi: katalog produk dengan foto dan harga, profil usaha, testimoni pelanggan, dan kontak pemesanan (WhatsApp). Pendampingan juga mencakup cara memperbarui konten secara mandiri agar website dapat berfungsi sebagai etalase online yang selalu relevan. Output dari tahap ini adalah website aktif dan dapat diakses konsumen sebagai media branding profesional.

Tahap akhir yaitu Monitoring dan Evaluasi. Tim pengusul melakukan pendampingan berkelanjutan untuk memastikan mitra konsisten dalam menggunakan Excel untuk pencatatan administrasi dan aktif dalam mengelola Instagram serta website. Evaluasi dilakukan dengan mengukur kualitas dan konsistensi pencatatan administrasi keuangan, Aktivitas promosi digital (jumlah unggahan Facebook, pengunjung website) serta dampak terhadap peningkatan pesanan dan jangkauan konsumen. Hasil evaluasi dijadikan dasar perbaikan dan penyusunan strategi lanjutan agar mitra lebih mandiri dan berdaya saing. Para pengusul juga akan melakukan wawancara langsung terhadap mitra untuk mengetahui apakah kegiatan ini sudah dipahami dan bermanfaat bagi mitra. Evaluasi juga dilakukan dengan melihat penambahan konsumen yang mengetahui keberadaan produk mitra melalui sosial media.

Partisipasi mitra dalam kegiatan pengabdian ini diwujudkan melalui keterlibatan aktif pada setiap tahapan pelaksanaan program. Mitra berperan aktif sebagai peserta utama dalam sosialisasi, pelatihan, dan pendampingan yang diberikan oleh tim pengabdian. Dalam hal ini, mitra menunjukkan kesediaan untuk mengikuti sosialisasi guna memahami pentingnya administrasi usaha dan branding digital, berperan aktif dalam pelatihan sistem administrasi, dengan mencoba langsung penggunaan Microsoft Excel untuk pencatatan transaksi, pengelolaan stok, serta penyusunan laporan keuangan sederhana, terlibat dalam pelatihan branding digital, termasuk pembuatan akun Facebook, pengelolaan konten kreatif, serta penerapan strategi promosi melalui media sosial, mendampingi tim pengabdian dalam memberikan pemahaman tentang website, dengan menyediakan data produk, foto, dan informasi usaha yang dibutuhkan



Gambar 2. Rencana Kegiatan

Tim pelaksana PKM ITB Stikom Bali mampu menyelesaikan program pengabdian ini dengan baik karena didukung oleh SDM berkualifikasi dalam bidang teknik, dan informatika. Dengan ragam disiplin ini diharapkan pelaksanaan kegiatan menjadi lebih lancar dan mampu mencapai sasaran.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Jadwal Kegiatan

Kegiatan pengabdian yang dilakukan sampai dengan saat ini kepada pemilik usaha/ mitra yaitu kegiatan Penguatan Branding Jaje Gina dengan membuat desain spanduk dan kartu nama menggunakan aplikasi Canva serta memberikan pelatihan membuat Sistem Administrasi Sederhana menggunakan *Microsoft Excel*.

Jadwal kegiatan pertama yaitu mendiskusikan mengenai nama usaha, desain kartu nama, dan desain spanduk untuk dapat disepakati oleh mitra. Sedangkan jadwal kegiatan lanjutan yaitu pelatihan membuat Sistem Administrasi Sederhana menggunakan *Microsoft Excel*. Dalam

PENGUATAN BRANDING JAJE GINA DI BATUBULAN GIANJAR MELALUI SOSIAL MEDIA MARKETING DAN SISTEM ADMINISTRASI SEDERHANA

tahapan ini, tim akan merancang formula dan dashboard yang disesuaikan dengan kebutuhan mitra. Diharapkan dengan adanya sistem ini, kendala administrasi manual yang selama ini dihadapi dapat teratasi, sehingga efisiensi kerja mitra meningkat secara signifikan.

Tabel 1. Jadwal Kegiatan Pembuatan Desain Spanduk dan Kartu Nama Usaha Mitra

No.	Waktu Kegiatan	Nama Kegiatan
1	13.00 Wita	Sesi Perkenalan
2	14.00 Wita	Penjelasan branding usaha mitra
3	15.00 Wita	Diskusi Nama Usaha Mitra
4	16.00 Wita	Pembuatan Desain Spanduk dan Kartu Nama
5	18.00 Wita	Penutupan Kegiatan

Tabel 2. Jadwal Kegiatan Pelatihan Membuat Sistem Administrasi Sederhana menggunakan *Microsoft Excel*

No.	Waktu Kegiatan	Nama Kegiatan
1	13.00 Wita	Pembukaan oleh Tim, dan penjelasan tujuan pelatihan,
2	13.30 Wita	Penjelasan pentingnya pencatatan keuangan yang terintegrasi, dimana data yang sebelumnya tersebar secara manual dapat tersentralisasi secara digital
3	14.30 Wita	Penjelasan tahapan pembuatan Sistem Administrasi Sederhana menggunakan Microsoft Excel
4	16.00 Wita	Melakukan inputing data transaksi keuangan bulan November 2025
5	18.00 Wita	Penutupan Kegiatan

Tabel 3. Jadwal Kegiatan Pelatihan Penggunaan Sosial Media Marketing (Website dan Facebook)

No.	Waktu Kegiatan	Nama Kegiatan
1	13.00 Wita	Pembukaan oleh Tim, dan penjelasan tujuan pelatihan
2	13.30 Wita	Pengenalan fitur website (katalog produk, harga, testimoni, dll) serta simulasi cara menerima pesanan via WhatsApp.
3	15.00 Wita	Praktik membuat konten promosi di Facebook, cara mengunggah foto produk, dan strategi menjangkau komunitas lokal.

4	17.30 Wita	Pendampingan langsung kepada mitra dalam mengoperasikan akun media sosial secara mandiri
5	18.30 Wita	Penutupan Kegiatan

2. Pelaksanaan Kegiatan

Kegiatan pengabdian ini dilaksanakan dalam dua hari yaitu pada hari pertama dimulai dengan sosialisasi kegiatan dan memperkenalkan tim pengabdian dan menjelaskan kegiatan yang akan dilakukan. Pemberi materi dalam kegiatan ini adalah I Putu Widyarsna, S.T., M.T., CST dibantu oleh Putu Eny Suhardiyani, ST., MT. dan I Gusti Putu Hardi Yudana, S.Pd., M.Pd., M.Kom. Kegiatan pertama adalah mendiskusikan mengenai nama usaha, desain kartu nama, dan desain spanduk untuk dapat disepakati oleh mitra. Sedangkan jadwal kegiatan lanjutan yaitu pelatihan membuat Sistem Administrasi Sederhana menggunakan *Microsoft Excel*. Dalam tahapan ini, tim akan merancang formula dan dashboard yang disesuaikan dengan kebutuhan mitra. Diharapkan dengan adanya sistem ini, kendala administrasi manual yang selama ini dihadapi dapat teratasi, sehingga efisiensi kerja mitra meningkat secara signifikan.

Kegiatan pengabdian ini dimulai dengan sesi perkenalan yaitu memperkenalkan tim pengabdian dan apa saja kegiatan yang akan dilakukan. Pemberi materi dalam kegiatan ini adalah I Putu Widyarsna, S.T., M.T., CST. dibantu oleh Putu Eny Suhardiyani, ST., MT dan I Gusti Putu Hardi Yudana, S.Pd., M.Pd., M.Kom serta 2 mahasiswa. Kegiatan pertama adalah menjelaskan pentingnya memasarkan produk atau layanan jasa milik mitra, agar konsumen lebih mengenal nama perusahaan ataupun produk yang dihasilkan oleh mitra.

Mitra diberikan pengertian mengapa usaha harus memiliki nama, spanduk serta kartu nama sebagai identitas/ ciri khas usaha jaje gina yang dibuat oleh mitra. Kegiatan berikutnya adalah diskusi nama usaha bersama dengan mitra. Nama usaha yang disepakati adalah “Jaje Gina Suryani”. Kata Suryani adalah nama pemilik usaha Jaje Gina ini yang berarti wanita yang bercahaya melambangkan kepribadian yang ramah, hangat, dan mengayomi. Jaje gina identik dengan proses penjemuran di bawah matahari agar mekar saat digoreng. Karena Suryani berarti matahari, diharapkan kualitas produk Jaje gina yang dihasilkan selalu renyah karena "mendapat sinar matahari" yang cukup serta memiliki daya pikat yang kuat bagi pelanggan, seperti halnya semua makhluk hidup yang mencari sinar matahari.

Kegiatan berikutnya adalah pembuatan desain spanduk usaha dan kartu nama. Desain spanduk dan kartu nama dibuat dengan memanfaatkan aplikasi *Canva*. Mitra juga dilibatkan dalam pembuatan desain spanduk dan kartu nama sehingga desain spanduk dan kartu nama yang dibuat sesuai dengan keinginan mitra. Dengan adanya spanduk dan kartu nama yang menarik, mitra diharapkan dapat meningkatkan daya tarik visual usahanya serta memperluas jejaring pemasaran. Keterlibatan langsung mitra dalam proses kreatif di *Canva* juga menjadi sarana transfer keterampilan (*up-skilling*), sehingga di masa depan mitra mampu memperbarui atau menciptakan materi promosi baru secara mandiri. Setelah finalisasi desain disepakati bersama mitra, langkah selanjutnya adalah tahap produksi atau pencetakan media promosi tersebut. Pemasangan spanduk akan dilakukan di titik strategis lokasi usaha untuk meningkatkan *brand awareness* bagi masyarakat sekitar, sementara kartu nama akan digunakan mitra sebagai instrumen komunikasi profesional saat berinteraksi dengan pelanggan.



Gambar 3. Desain Spanduk Usaha Mitra



Gambar 4. Desain Kartu Nama Usaha Mitra



Gambar 5. Penjelasan Terkait Pentingnya Penguatan Branding Usaha Mitra

Kegiatan pengabdian ini dilanjutkan dengan sesi pentingnya pencatatan keuangan yang terintegrasi, dimana data yang sebelumnya tersebar secara manual dapat tersentralisasi secara digital sehingga mitra akan memiliki basis data yang lebih akurat, proses perhitungan yang otomatis menggunakan formula Excel untuk menghindari kesalahan input, serta kemudahan dalam menghasilkan laporan secara cepat dan *real-time*. Selanjutnya memberikan penjelasan tahapan pembuatan Sistem Administrasi Sederhana menggunakan Microsoft Excel agar mitra tidak hanya menerima sistem yang sudah jadi, tetapi juga memahami logika alur data didalamnya. Dengan menjelaskan tahapan dari perancangan tabel hingga penerapan formula, mitra akan memiliki kemampuan untuk melakukan pemeliharaan mandiri (*self-maintenance*) dan melakukan pengembangan skala kecil jika di masa depan terdapat perubahan kebutuhan administrasi. Setelah sistem administrasi dirancang, langkah selanjutnya yang dilakukan adalah melakukan inputing data transaksi keuangan untuk periode bulan November 2025. Tahap ini berfungsi sebagai proses verifikasi awal untuk memastikan bahwa seluruh formula yang telah ditanamkan dalam *Microsoft*

Excel dapat berjalan dengan akurat saat memproses data riil. Dengan memasukkan data bulan November, tim dapat langsung memantau kesesuaian antara arus kas masuk dan keluar secara otomatis. Langkah ini tidak hanya bertujuan untuk melengkapi basis data, tetapi juga berfungsi sebagai sarana praktik langsung bagi mitra dalam mengoperasikan sistem *Excel* yang telah dikembangkan, sehingga mitra mulai terbiasa dengan alur kerja digital yang baru.

Kegiatan diarahkan pada pelatihan Sistem Administrasi Sederhana menggunakan Microsoft Excel untuk memberikan solusi nyata atas pengelolaan data keuangan yang sebelumnya masih manual. Secara paralel, tim juga menginisiasi penguatan branding melalui pembuatan spanduk usaha dan kartu nama guna membangun citra merek yang lebih profesional dan terpercaya. Sinergi antara sistem manajemen yang rapi dan identitas visual yang kuat ini dirancang untuk menciptakan standar usaha yang baru bagi mitra. Dengan mengintegrasikan kedua aspek ini diharapkan dapat akselerasi transformasi digital pada aspek manajemen dan pemasaran mitra. Melalui penguasaan alat bantu seperti Microsoft Excel dan Canva, mitra kini memiliki kapasitas untuk melakukan inovasi secara mandiri, mengurangi ketergantungan pada pihak luar, dan menjalankan operasional usaha yang lebih terorganisir serta kompetitif.

The image shows two Excel spreadsheets side-by-side. The left spreadsheet, titled 'Total Penjualan 1 bulan (November 2025)', contains a table with 14 rows of sales data. The right spreadsheet, titled 'Total Pengeluaran 1 bulan (November 2025)', contains a table with 10 rows of expense data. Both tables include columns for item number, date, description, quantity, unit price, and total amount.

Gambar 6. Inputing Data Transaksi Penjualan dan Pengeluaran Bulan November 2025

The image shows two Excel spreadsheets side-by-side. The left spreadsheet, titled 'Master Bahan Baku', contains a table with 10 rows of raw material data. The right spreadsheet, titled 'Pencatatan Transaksi (Input Utama)', contains a table with 4 rows of transaction data. Both tables include columns for item name, unit, stock levels, and transaction amounts.

Gambar 7. Inputing Data Stok dan Pencatatan Transaksi Bulanan



Gambar 8. Pelatihan dan Penjelasan Administrasi Keuangan Menggunakan Microsoft Excel

Implementasi Sistem Administrasi Sederhana menggunakan Microsoft Excel pada UMKM Jaje Gina telah mencapai tahap uji coba dengan mengintegrasikan data riil. Sistem ini tidak hanya berfungsi sebagai buku catatan digital, tetapi sebagai alat kendali usaha yang mencakup beberapa modul utama yaitu:

- Tim telah melakukan *inputting* data transaksi yang memungkinkan mitra mencatat setiap penjualan secara mendetail, termasuk jenis produk, kuantitas, hingga status pembayaran. Hal ini meminimalisir risiko data tercecer yang sering terjadi pada pencatatan manual.
- Data *Excel* menunjukkan adanya integrasi antara jumlah barang yang diproduksi dan yang terjual. Dengan sistem ini, mitra dapat memantau saldo stok secara *real-time*, sehingga proses produksi 'Jaje Gina' menjadi lebih terencana dan efisien
- Melalui pencatatan Laba Rugi, sistem secara otomatis mengalkulasi total pendapatan dikurangi biaya operasional (pengeluaran). Hal ini memberikan gambaran objektif mengenai kesehatan finansial usaha, yang sebelumnya sulit dipantau secara akurat oleh mitra.

Kegiatan pengabdian masyarakat ini diawali dengan sesi perkenalan antara tim pengabdian yang dipimpin oleh I Putu Widyarsana, S.T., M.T., CST., didampingi oleh Putu Eny Suhardiyani, ST., MT serta dua orang mahasiswa, dengan mitra pemilik usaha Jaje Gina yaitu Ni Wayan Suryani. Tahap awal dilakukan dengan memberikan pemahaman mendalam mengenai pentingnya digital marketing di era modern sebagai strategi untuk memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan efisiensi penjualan produk tradisional Bali.

Pada tahap implementasi, tim pengabdian memfasilitasi pembuatan dan pengelolaan tiga platform digital utama bagi mitra. Pertama, dilakukan pembuatan website resmi (jajeginasuryani.com) yang berfungsi sebagai katalog digital interaktif. Melalui website ini, pelanggan dapat melihat daftar harga, mengecek ongkos kirim, hingga melakukan pemesanan secara terorganisir. Sebagaimana terlihat pada tampilan antarmuka website, informasi mengenai varian produk seperti "Jaje Gina Kecil" dan "Jaje Gina Besar" telah disusun secara sistematis untuk memudahkan konsumen.



Gambar 9. Website Mitra (www.jajeginasurya.com)

Selanjutnya, kegiatan difokuskan pada pelatihan dan penerapan media sosial melalui akun Facebook dan Instagram dengan nama pengguna @jajeginasuryani. Mitra diarahkan untuk melakukan proses *branding* melalui unggahan foto produk yang menarik dan dokumentasi proses produksi yang higienis. Pada akun Facebook milik mitra, telah dibuat profil usaha yang informatif lengkap dengan informasi kontak WhatsApp untuk memudahkan interaksi dengan calon pembeli. Begitu pula pada akun Instagram, mitra telah diajarkan cara mengelola postingan dan fitur profil agar terlihat profesional.

Sebagai bagian dari edukasi keberlanjutan, mitra diberikan pendampingan dalam memperbarui konten secara mandiri agar aktivitas digital tetap aktif. Kegiatan pengabdian ini ditutup dengan sesi evaluasi dan wawancara untuk mengukur pemahaman mitra dalam mengoperasikan platform digital yang telah dibangun. Hasil akhir dari kegiatan ini menunjukkan bahwa mitra kini memiliki ekosistem pemasaran digital yang terintegrasi, yang diharapkan mampu meningkatkan daya saing usaha Jaje Gina Suryani di pasar yang lebih luas.



Gambar 10. Akun Facebook dan Instagram Mitra

3. Luaran Kegiatan

Kegiatan pengabdian ini telah menghasilkan beberapa luaran nyata yang bertujuan untuk meningkatkan daya saing dan profesionalisme UMKM Jaje Gina milik Ibu Ni Wayan Suryani di Batubulan, Gianyar. Adapun luaran-luaran tersebut meliputi:

a. Sistem Administrasi Sederhana Berbasis Microsoft Excel

Tim pengabdian berhasil mengimplementasikan sistem administrasi sederhana yang menggantikan pencatatan manual milik mitra.

- Pencatatan Transaksi: mitra mencatat penjualan secara mendetail (jenis produk, kuantitas, status pembayaran) untuk meminimalisir risiko data tercecer.
- Manajemen Stok *Real-Time*: Integrasi antara jumlah produksi dan barang terjual sehingga mitra dapat memantau saldo stok secara akurat dan merencanakan produksi dengan lebih efisien.
- Laporan Laba Rugi Otomatis: Sistem yang secara otomatis mengalkulasi pendapatan dan biaya operasional untuk memberikan gambaran kesehatan finansial usaha secara objektif.

b. Penguatan Identitas Visual dan Branding

- Identitas Merek Baru: Penentuan nama usaha "Jaje Gina Suryani" yang memiliki makna filosofis sebagai daya pikat pelanggan.
- Media Promosi Fisik: Desain spanduk dan kartu nama yang dibuat menggunakan aplikasi canva melalui proses pendampingan dan pelatihan keterampilan kepada mitra.
- Peningkatan *Brand Awareness*: Pemasangan spanduk di titik strategis lokasi usaha untuk menarik perhatian masyarakat sekitar.

c. Pemasaran Digital (Sosial Media Marketing)

- Website sebagai Etalase Digital: Pembuatan website yang menampilkan katalog produk, harga, profil usaha, testimoni, dan kontak WhatsApp untuk memudahkan pemesanan.
- Optimalisasi Media Sosial: Pemanfaatan akun Facebook sebagai media promosi visual yang menampilkan proses pembuatan produk dan testimoni pelanggan secara rutin.

d. Publikasi Ilmiah

Sebagai bentuk pertanggungjawaban akademik, luaran wajib dari kegiatan pengabdian internal ini adalah publikasi ilmiah pada Jurnal Pengabdian Informatika (JUPITA).

4. Evaluasi Kegiatan

Dalam kegiatan ini dilakukan evaluasi dari hasil pelatihan yang telah diberikan. Teknik evaluasi yang diberikan adalah dengan melakukan wawancara terhadap mitra, dimana kuisioner yang disebarkan bersifat terbuka yaitu mitra memberikan ulasan dan tanggapan hasil dari kegiatan yang telah dilakukan.

Tabel 3. Hasil Wawancara

No.	Pertanyaan	Simpulan Jawaban
1.	Apakah materi yang disampaikan mudah dipahami?	Materi mudah dipahami karena pemberi materi menjelaskan dengan baik dan jelas.
2.	Apakah materi yang diberikan sesuai dengan tema pelatihan?	Materi yang diberikan sesuai dengan tema pelatihan.
3.	Apakah materi yang diberikan dapat memberikan manfaat untuk pekerjaan Ibu?	Sangat bermanfaat dikarenakan berkat pemberian materi ini mitra dapat melakukan pengendalian maupun pencatatan keuangan pada usaha mitra.
4.	Bagaimana pendapat Bapak/ Ibu mengenai materi yang telah diberikan?	Sangat bermanfaat dan dapat dengan mudah dipraktekkan.

4. KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan:

- Kegiatan berjalan dengan sangat lancar dimana mitra telah memahami dan mencoba mengoperasikan Sistem Administrasi Sederhana berbasis Microsoft Excel. Data riil seperti transaksi keuangan, pengelolaan stok, dan laporan laba rugi bulanan kini telah terdigitalisasi. Hal ini membuktikan adanya peningkatan akurasi data dan efisiensi waktu kerja mitra dalam mengelola administrasi usaha Jaje Gina.
- Mitra telah mencoba memanfaatkan aplikasi Canva untuk menciptakan identitas visual yang profesional. Kolaborasi dalam pembuatan desain spanduk dan kartu nama telah menghasilkan media promosi yang tidak hanya estetik, tetapi juga sesuai dengan keinginan dan karakteristik usaha mitra.

Saran:

- Saran untuk kegiatan selanjutnya adalah finalisasi desain spanduk usaha mitra, dan desain kartu nama agar bisa dicetak dan diserahkan kepada mitra, serta penerapan sosial media marketing yang dapat membantu usaha mitra dengan memperluas jaringan bisnis dan membangun kemitraan menggunakan Facebook dan Website.
- Sejalan dengan rencana pembuatan Facebook dan Website, mitra disarankan untuk mulai menyiapkan konten berupa dokumentasi proses produksi Jaje Gina yang higienis dan menarik.

PENGUATAN BRANDING JAJE GINA DI BATUBULAN GIANYAR MELALUI SOSIAL MEDIA MARKETING DAN SISTEM ADMINISTRASI SEDERHANA

- Diharapkan adanya kemauan dari pihak mitra untuk melakukan evaluasi mandiri terhadap data keuangan bulanan yang dihasilkan oleh sistem Excel. Dengan memahami pola penjualan bulanan, mitra dapat memprediksi kapan waktu puncak permintaan (*peak season*) sehingga persiapan stok barang dapat dilakukan dengan lebih matang.

UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terimakasih saya sampaikan kepada Institut Teknologi dan Bisnis STIKOM Bali karena sudah membantu dalam memfasilitasi kegiatan pengabdian masyarakat ini. Ucapan terimakasih kepada mitra Ibu Suryani karena telah memberikan kesempatan kepada kami untuk bisa melakukan kegiatan PKM ini hingga dapat terlaksana dengan baik sesuai dengan jadwal yang direncanakan.

DAFTAR PUSTAKA

- Ardika, I. W. (2020). *Warisan budaya Bali dan pelestariannya*. Denpasar: Udayana University Press.
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). *Marketing management* (15th ed.). Pearson.
- Kotler, P., Kartajaya, H., & Setiawan, I. (2017). *Marketing 4.0: Moving from traditional to digital*. Wiley.
- Sari, D., & Rahayu, N. (2021). Analisis penerapan sistem keuangan sederhana pada UMKM. *Jurnal Akuntansi UMKM*, 5(2), 45–56.
- Susanto, A. (2020). Pemanfaatan Microsoft Excel dalam penyusunan laporan keuangan UMKM. *Jurnal Teknologi dan Informasi*, 8(1), 77–84.
- Tambunan, T. (2019). *UMKM di Indonesia: Isu-isu penting*. Jakarta: LP3ES.