

OPTIMALISASI PENJUALAN DAN PENCATATAN USAHA MELALUI MARKETPLACE DAN APLIKASI MAJO

OPTIMIZING SALES AND BUSINESS RECORDING THROUGH MARKETPLACE AND MAJO APPLICATION

Iqbal Alhadi¹, Zachwa Rahmadania Adzikra², Nanda Bakti Fatimah³, Arip Budi Setiawan⁴
Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi & Bisnis, Universitas Pamulang

Kota Serang, Indonesia

Email : [¹Alhadiiqbal8@gmail.com](mailto:Alhadiiqbal8@gmail.com)
[²adzikrazachwa@gmail.com](mailto:adzikrazachwa@gmail.com)
[³ndaftmh1@gmail.com](mailto:ndaftmh1@gmail.com)
[⁴dosen03385@unpam.ac.id](mailto:dosen03385@unpam.ac.id)

ABSTRAK

Perkembangan digitalisasi mendorong pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) serta siswa yang memiliki minat berwirausaha untuk memanfaatkan platform marketplace seperti Shopee, Tokopedia, dan Lazada. Namun, banyak pelaku usaha masih melakukan pencatatan transaksi secara manual sehingga berpengaruh pada akurasi laporan keuangan dan pengelolaan stok. Kegiatan pengabdian masyarakat ini bertujuan memberikan pelatihan kepada siswa/i SMKN AL-KHAERIYAH Serang mengenai optimalisasi penjualan melalui marketplace serta penggunaan aplikasi MAJOO sebagai sistem pencatatan digital. Metode pelaksanaan dilakukan melalui sosialisasi, pelatihan, dan praktik langsung. Hasil kegiatan menunjukkan peningkatan pengetahuan peserta mengenai strategi penjualan di marketplace serta kemampuan mengoperasikan aplikasi MAJOO dalam pencatatan transaksi, manajemen stok, dan pembuatan laporan keuangan. Kegiatan ini diharapkan berkontribusi dalam menciptakan generasi muda yang melek digital serta mendukung peningkatan daya saing UMKM.

Kata Kunci : *Pncatatan usaha, Optimalisasi MAJO, Marketplace penjualan*

Article History

Received: November 2025
Reviewed: November 2025
Published: November 2025

Plagirism Checker No
234.KK.443

Prefix DOI :
10.9765/Krepa.V218.3784

Plagirism Checker No 234

Prefix DOI : Prefix DOI :
10.8734/Krepa.v1i2.365

Copyright : Author

Publish by : Krepa



This work is licensed under
a [Creative Commons](https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/)
[Attribution-NonCommercial](https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/)
[4.0 International License](https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/)

ABSTRACT

The advancement of digitalization has encouraged Micro, Small, and Medium Enterprises (UMKM) and students interested in entrepreneurship to utilize marketplace platforms such as Shopee, Tokopedia, and Lazada. However, many businesses still record transactions manually, impacting the accuracy of financial reports and inventory management. This community service activity aims to provide training to students of SMKN AL - KHAERIYAH Serang on optimizing sales through marketplaces and using the MAJOO application as a digital recording system. The implementation method involved socialization, training, and hands-on practice. The results showed an increase in participants' knowledge of marketplace sales strategies and their ability to operate the MAJOO application for transaction recording, inventory management, and financial reporting. This activity is expected to contribute to creating a digitally literate young generation and support the increased competitiveness of UMKM

Keywords: *Businnes records, Majo optimization, Sales marketplace*

PENDAHULUAN

Manajemen keuangan (Financial Management) Adalah segala aktivitas Perusahaan yang berhubungan bagaimana mengelola dana, menggunakan dana dan mengelola aset sesuai tujuan Perusahaan secara menyeluruh (Sartono, 2000). Dengan kata lain manajemen keuangan merupakan (pengelolaan) mengenai bagaimana memperoleh aset, mendanai aset dan mengelola aset untuk mencapai tujuan Perusahaan.

Di era Globalisasi saat ini, penggunaan handphone sudah tak digunakan sebagai alat komunikasi saja. Meningkatkan perkembangan zaman perbandingan lurus dengan perkembangan teknologi. Perkembangan ini tentu membawa perubahan yang signifikan tak terkecuali pada sector perdagangan. Perubahan terus terjadi dari masa ke masa, yang saat ini banyak masyarakat dari berbagai kalangan menjadikan e-commerce sebagai sarana jual beli keseharian mereka. Selain itu, banyaknya marketplace juga merupakan salah satu pendorong perubahan besar pada transaksi jual beli (Ana:2021).

Di sisi lain, perkembangan marketplace seperti Shopee, Tokopedia, dan Lazada telah membuka peluang besar bagi pelaku usaha untuk memperluas jangkauan pasar. Digitalisasi UMKM terbukti mampu meningkatkan daya saing, efektivitas operasional, serta keberlanjutan usaha melalui pemanfaatan teknologi informasi (Morisson et al., 2005). Namun, Siswa/i SMK AL-KHAERIYAH Pengampelan Walantaka Kota Serang telah familiar dengan penggunaan marketplace, tetapi keterampilan mereka masih terbatas pada aspek penjualan dan belum terlatih dalam manajemen usaha digital seperti pencatatan keuangan dan pengelolaan stok. Oleh karena itu, diperlukan pelatihan untuk meningkatkan kompetensi digital, terutama melalui penggunaan aplikasi MAJOO yang mampu mencatat transaksi, mengelola stok, dan menghasilkan laporan keuangan secara otomatis. Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) ini bertujuan memberikan pemahaman digital entrepreneurship dan kemampuan menggunakan sistem pencatatan digital berbasis aplikasi, sehingga menjadi bekal bagi siswa untuk menjadi agen digitalisasi UMKM.

Aplikasi MAJOO hadir sebagai solusi inovatif untuk pencatatan transaksi, pengelolaan stok, dan pembuatan laporan keuangan. Penelitian sebelumnya menunjukkan bahwa penggunaan MAJOO dapat meningkatkan akurasi pencatatan keuangan UMKM dan mendukung penyusunan laporan yang sesuai dengan standar akuntansi (Sagala et al., 2025). Akan tetapi, keterbatasan pengetahuan dan keterampilan digital menjadi penghambat bagi pelaku UMKM maupun siswa/i SMK AL- KHAERIYAH Pengampelan Walantaka Kota Serang yang ingin memulai usaha secara mandiri.

Melihat kondisi tersebut, diperlukan suatu penelitian yang dapat memberikan pemahaman dan pelatihan terkait optimalisasi penjualan melalui marketplace sekaligus penggunaan aplikasi MAJOO sebagai sarana digitalisasi pencatatan usaha. Penelitian ini berfokus pada peningkatan kompetensi digital siswa/i SMK AL-KHAERIYAH Pengampelan Walantaka Kota Serang serta pelaku UMKM sekitar sekolah untuk mendukung pengembangan kewirausahaan digital.

METODE

Pengabdian ini menggunakan metode observasi, wawancara, analisis kebutuhan, pelatihan, demonstrasi, praktik langsung, pendampingan, dan evaluasi.

TEMPAT DAN WAKTU

Pelaksanaan kegiatan adalah sebagai berikut :

Tempat	: SMK AL- KHAERIYAH Pengampelan Jl. Desa Pengampelan, Kecamatan Walantaka, Kota Serang, Provinsi Banten.
Waktu Pelaksanaan Kegiatan	: Kamis, 4 Oktober 2025.

METODE KEGIATAN

Metode yang digunakan dalam pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini disusun secara terstruktur dan komprehensif, dengan pendekatan sistematis yang dirancang untuk mencapai tujuan utama, yaitu meningkatkan pemahaman dan keterampilan kewirausahaan berbasis teknologi di kalangan pelajar sekolah menengah kejuruan. Lokasi pelaksanaan kegiatan ini adalah SMK AL-KHAERIYAH Pengampelan, yang berlokasi di Jl. Desa Pengampelan, Kec. Walantaka, Kota Serang, Provinsi Banten. Kegiatan dilangsungkan pada hari Kamis 4 Oktober 2025, pukul 08.00 hingga 12.00 WIB. Target dari kegiatan ini adalah para siswa/siswi, yang berada pada fase akhir pendidikan menengah dan tengah menghadapi masa transisi penting dalam kehidupan mereka, yakni memasuki dunia perguruan tinggi, dunia kerja, atau bahkan dunia wirausaha. Siswa SMK dinilai memiliki kapasitas berpikir yang lebih matang dan reflektif dalam merencanakan masa depan mereka, sehingga pelatihan kewirausahaan yang dikaitkan dengan pemanfaatan teknologi digital menjadi relevan dan strategis.

Metode pengabdian yang digunakan mengadopsi pendekatan kolaboratif, edukatif, dan partisipatif dengan tahapan pelaksanaan yang dilakukan secara terstruktur dan berkesinambungan. Tahapan pertama yang dilakukan adalah perizinan, yaitu proses administratif yang menjadi syarat utama terlaksananya kegiatan. Tim pengabdian mengajukan permohonan izin kegiatan secara resmi kepada pihak sekolah, khususnya kepada bagian kesiswaan dan tata usaha, untuk menjelaskan tujuan, bentuk kegiatan, manfaat yang akan diterima siswa, serta rencana teknis pelaksanaan kegiatan. Komunikasi awal ini menjadi sangat penting untuk menciptakan kepercayaan dan kesepahaman antara pihak kampus dan pihak sekolah sebagai mitra, agar proses pelaksanaan dapat berjalan lancar, tertib, dan sesuai dengan etika kerja sama kelembagaan. Setelah mendapatkan izin dari sekolah, kegiatan dilanjutkan dengan observasi awal. Observasi dilakukan oleh tim pengabdian secara langsung ke lokasi mitra untuk memetakan kondisi nyata yang ada di lapangan, termasuk kesiapan peserta, kapasitas ruangan, perangkat teknologi yang tersedia, serta kondisi non-teknis lain yang berpengaruh terhadap pelaksanaan kegiatan. Pada tahap ini juga dilakukan pengumpulan data awal mengenai jumlah siswa yang akan terlibat, minat siswa terhadap kegiatan kewirausahaan, serta pemetaan kebutuhan mereka. Hasil observasi menjadi dasar penyusunan strategi pelatihan dan penyusunan materi yang kontekstual, sesuai dengan tingkat pemahaman dan kebutuhan peserta. Setelah semua informasi dikumpulkan dan kebutuhan dipetakan, tim pengabdian memasuki tahap persiapan internal. Seluruh anggota kelompok mahasiswa melakukan pembagian tugas dan tanggung jawab dalam menyiapkan keperluan teknis maupun administratif. Perlengkapan yang disiapkan meliputi spanduk kegiatan sebagai identitas visual acara, dokumen-dokumen pendukung seperti daftar hadir, lembar kerja siswa, materi presentasi dalam

bentuk slide dan media audio visual, konsumsi untuk peserta, sovenir peserta, hadiah game, serta perlengkapan penunjang dokumentasi seperti kamera, tripod, dan lembar evaluasi. Tahapan ini penting untuk menjamin bahwa seluruh elemen pendukung kegiatan telah siap digunakan pada saat pelaksanaan, sehingga mengurangi risiko teknis yang mungkin terjadi. Kegiatan dilaksanakan secara langsung dalam satu hari dengan tahapan sebagai berikut:

1. Pembukaan dan sosialisasi

Kegiatan utama diawali dengan sosialisasi program kepada peserta. Penjelasan tujuan kegiatan, Perkenalan tim pelaksana dan mitra, Paparan singkat tentang pentingnya digitalisasi usaha.

2. Sesi Pelatihan Marketplace

Adapun sesi pelatihan marketplace mengajarkan siswa/siwi dalam membuat akun toko online, Teknik upload produk, menulis deskripsi, dan foto produk yang menarik, Strategi promosi sederhana.

3. Sesi Pelatihan Aplikasi MAJOO

Kami memperkenalkan sebuah aplikasi pencatatan keuangan digital seperti aplikasi Majoo ini dan kami Ajarkan siswa/i cara mengoperasikan aplikasi Majoo ini seperti Pengenalan fitur-fitur utama: pencatatan transaksi, stok barang, dan laporan keuangan.

4. Diskusi dan Tanya Jawab

Para siswa/siswi dipersilahkan bertanya terkait kesulitan/pengalaman selama praktik.

5. Penutup

bagai penutup kegiatan, dilakukan tahap evaluasi. Evaluasi dilakukan dalam dua bentuk: kuis/game untuk mengukur pemahaman kognitif siswa terhadap materi yang telah disampaikan, dan diskusi interaktif sebagai bentuk evaluasi afektif dan psikomotorik yang menunjukkan sejauh mana siswa mampu mengaplikasikan pemahaman dalam konteks nyata.

Setelah pelaksanaan lapangan selesai, tim pengabdian menyusun hasil

kegiatan dalam bentuk laporan analisis, yang memuat data kehadiran, catatan aktivitas peserta, dokumentasi foto dan video, serta rangkuman ide-ide usaha yang berhasil dikembangkan oleh siswa. Tahap ini disebut sebagai perumusan hasil dan evaluasi program. Analisis dilakukan secara kualitatif berdasarkan observasi langsung, tanggapan peserta, serta evaluasi tertulis. Hasil analisis menjadi dasar untuk menarik kesimpulan efektivitas metode yang digunakan serta saran perbaikan untuk pengembangan

kegiatan serupa di masa mendatang. kegiatan ini didesain untuk menciptakan suasana pembelajaran yang aktif dan partisipatif. Evaluasi dilakukan secara bertahap, mulai dari pemberian kuisisioner, diskusi terbuka, hingga pengumpulan refleksi dari peserta untuk mengukur pemahaman dan dampak kegiatan. Selain itu, data kegiatan juga dikumpulkan secara sistematis dalam bentuk daftar hadir, dokumentasi visual, dan catatan aktivitas, yang kemudian dianalisis untuk menilai efektivitas program secara menyeluruh. Pendekatan ini menjadikan kegiatan PKM bukan sekadar sosialisasi satu arah, melainkan sebagai proses edukatif yang membangun interaksi dua arah antara mahasiswa dan siswa.

HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Peningkatan Pemahaman Siswa/i SMK AL-KHAERIYAH Pengampelan Tentang Digitalisasi Usaha

Sebelum pelatihan, sebagian besar peserta (siswa/i dan UKMK) hanya memahami proses dasar penjualan online, seperti menggunakan produk atau berkomunikasi dengan pembeli namun mereka belum memahami cara memaksimalkan fitur marketplace untuk meningkatkan penjualan, pentingnya pencatatan keuangan yang rapih, dan pengelolaan stok berbasis digital.

Setelah pelatihan peserta siswa/i SMK AL-KHAERIYAH Pengampelan menunjukan peningkatan pemahaman terutama mengenai strategi digital marketing untuk meningkatkan daya tarik produk, pengelolaan toko yang lebih profesional dimarketplace, pentingnya data usaha untuk analisi keuntungan. Peningkatan ini menjadi salah satu indikator keberhasilan kegiatan dalam memberikan literasi digital kepada generasi muda contohnya siswa/i dan pelaku UMKM.

2. Kemampuan Siswa/i SMK AL-KHAERIYAH Pengampelan Dalam Mengoprasikan Marketplace

Pada sesi pelatihan marketplace, Siswa/i mempraktikan pembuatan toko online dan mengunggah produk. Dari kegiatan ini ditemukan beberapa hal: peserta belum memahami teknik foto upload produk yang menarik, deskripsi produk cenderung pendek dan kurang informatif, tidak mengetahui strategi promosi (voucher,diskon,gratis ongkir).

Setelah pelatihan siswa/i SMK AL-KHAERIYAH Pengampelan mampu meningkatkan pemahaman terhadap mengoprasikan marketplace seperti mengunggah foto produk yang lebih menarik dengan sudut pengambilan foto yang tepat dan astetic, membuat deskripsi produk lengkap (spesifikasi, manfaat, harga) dan mengaktifkan fitur promosi sederhana seperti potongan harga.

3. Penguasaan Siswa/i SMK AL-KHAERIYAH Pengampelan Terhadap Aplikasi MAJOO

Pelatihan ini sangat penting untuk siswa/i karena menjawab masalah utama UMKM: pencatatan manual yang tidak akurat dan kami memperkenalkan sebuah aplikasi digital yaitu aplikasi MAJOO. Banyaknya UMKM dan Siswa/i tidak memiliki catatan terstruktur, kesulitan menghitung keuntungan/kerugian, dan pengelolaan stok tidak terkontrol.

Sehingga pelatihan ini bisa atau membawakan hasil untuk UMKM dan siswa/i mampu menjalankan simulasi transaksi langsung diaplikasi seperti: mencatat transaksi penjualan dengan tepat, dapat melihat perubahan stok secara otomatis, dan menginput data transaksi harian dengan lebih rapih dan konsisten.



Gambar 1. Pemaparan Materi



Gambar 2. Tim PKM & Siswa/I SMKN AL-KHAERIYAH

- **Tabel Kueisioner**

“Sangat Tidak Puas, Tidak Puas, Netral, Sangat Puas”

No	Pernyataan	Jawaban Pilihan				
		STP	TP	N	P	SP
1.	Perencanaan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) yang dilakukan oleh para mahasiswa dan dosen Universitas Pamulang Telah sesuai dengan kebutuhan para mitra pengabdian.					✓
2.	Perencanaan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) telah dilakukan sesuai dengan standar keselamatan dan kesehatan kerja K3 bagi mitra(pengabdian Kepada Masyarakat (PKM).				✓	
3.	Pelaksanaan Pengabdian dilakukan sesuai kaidah metode ilmiah.				✓	
4.	Pelaksanaan Pengambdian Kepada Masyarakat (PKM) dilaksanakan dengan memperhatikan standar Keselamatan dan Kesehatan Kerja K3					✓
5.	Hasil Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) sesuai dengan perencanaan pengabdian					✓
6.	Hasil Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) sesuai dengan solusi yang diharapkan oleh mitra.					✓
7.	Hasil Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) dapat dimanfaatkan secara maksimal oleh mitra.				✓	
8.	Pendanaan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) telah dirasakan cukup memadai bila dibandingkan dengan hasil yang diharapkan.			✓		

Tuliskan hal-hal yang dibutuhkan untuk keberlanjutan dimasa yang akan datang	Kedepannya mungkin bisa disiapkan dengan rapih lagi supaya kesalahan kecil tidak kejadian lagi, tetap lanjutkan kegiatan seperti ini karena sangat bermanfaat bagi siswa/i.
Tuliskan saran anda untuk kemajuan kami	Kegiatan PKM ini sudah bagus kedepannya mungkin bisa diperjelas dibagian awal supaya siswa/i langsung paham sebelum tanya jawab.

KESIMPULAN

Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) yang dilaksanakan di SMKN AL-KHAERIYAH Pengampelan berjalan dengan baik dan memberikan dampak positif bagi peserta. Pelatihan yang diberikan mengenai optimalisasi penjualan di marketplace serta penggunaan aplikasi MAJOO terbukti mampu meningkatkan pemahaman dan keterampilan siswa dalam kewirausahaan digital. Peserta yang awalnya hanya memahami dasar-dasar jual beli online, kini telah mampu membuat toko digital, mengunggah produk secara profesional, menulis deskripsi yang informatif, serta memanfaatkan fitur promosi yang tersedia di marketplace. Selain itu, siswa juga telah mampu mengoperasikan aplikasi MAJOO untuk pencatatan transaksi, manajemen stok, dan pembuatan laporan keuangan secara lebih akurat dan terstruktur.

Saran

1. Bagi Sekolah

Diharapkan kegiatan pelatihan serupa dapat dilakukan secara berkelanjutan dan terjadwal, khususnya berkaitan dengan digital marketing, pengelolaan keuangan digital, dan pengembangan usaha berbasis teknologi agar kompetensi siswa semakin meningkat.

2. Bagi Peserta (Siswa/i)

Siswa/i diharapkan terus mempraktikkan pengetahuan yang diperoleh, baik dengan mencoba membuka toko online sederhana maupun mengelola pencatatan usahanya menggunakan aplikasi digital, sehingga kemampuan yang diperoleh tidak hanya sebatas teori.

3. Bagi Pelaksana PKM

Ke depannya, pelaksana kegiatan dapat memperdalam materi mengenai strategi pemasaran digital yang lebih komprehensif serta memberikan pendampingan lanjutan (follow-up) agar perkembangan peserta dapat terpantau lebih baik.

DAFTAR PUSTAKA

- Nurhayati, S. (2017). Peranan Manajemen Keuangan Dalam Suatu Perusahaan. *Jurnal Bisnis, Manajemen, dan Akuntansi*, 4(1).
- Sudaryono, S., Rahwanto, E., & Komala, R. (2020). E-Commerce Dorong Perekonomian Indonesia, Selama Pandemi Covid 19 Sebagai Entrepreneur Modern Dan Pengaruhnya Terhadap Bisnis Offline. *Jurnal Manajemen Dan Bisnis*, 2(02), 110-124.
- Anggraeni, D. (2022). Komunikasi Pemasaran Dalam Meningkatkan Penjualan Produk Indoshare Di Marketplace Shopee (Doctoral dissertation, Universitas Swadaya Gunung Jati Cirebon).
- Sagala, M. D. O., Rahmadi, R., & Rahmatullah, M. (2025). Analisis Penggunaan Aplikasi Majoo Pada Laporan Keuangan Sesuai SAK EMKM Studi Kasus: UMKM Pohara. *Jurnal Pendidikan Indonesia*, 6(7), 3180-3194.