

Pembuatan Data Pelanggan Menggunakan Aplikasi Edobi Pada UMKM "Jojo Laundry"

**Novi Yosefina¹, Octaviani², Yopetrus Tobing³, Santa Monica⁴, Zipora Marbun⁵,
Grace Orlyn Sitompul⁶**

Program Studi Akuntansi^{1,2,3}, Program Studi Manajemen^{4,5,6}

Universitas Advent Indonesia

e-mail: grace.sitompul@unai.edu

Abstrak

Digitalisasi menjadi salah satu solusi penting bagi UMKM untuk meningkatkan efisiensi operasional dan daya saing di era teknologi. Penelitian ini bertujuan untuk membantu Jojo Laundry, sebuah usaha jasa laundry di Parongpong, Jawa Barat, dalam mengimplementasikan pencatatan data pelanggan dan transaksi secara digital menggunakan aplikasi Edobi. Metode pelaksanaan meliputi wawancara, pelatihan penggunaan aplikasi, input data pelanggan, serta evaluasi sistem. Hasil implementasi menunjukkan bahwa aplikasi Edobi mampu meningkatkan efisiensi pencatatan transaksi harian dan manajemen pelanggan, sehingga data menjadi lebih terstruktur, mudah diakses, dan minim risiko kehilangan. Pemilik usaha merasakan manfaat dari sistem ini meskipun masih memerlukan waktu untuk beradaptasi dengan teknologi baru. Digitalisasi ini diharapkan dapat memberikan dampak positif yang berkelanjutan bagi pertumbuhan usaha Jojo Laundry. Rekomendasi diberikan untuk terus mendampingi pemilik usaha dalam memanfaatkan fitur aplikasi secara optimal serta memperluas edukasi digitalisasi kepada UMKM lainnya melalui seminar atau workshop.

Kata Kunci: *UMKM, Digitalisasi, Aplikasi Edobi, Manajemen Pelanggan, Efisiensi Operasional.*

Abstract

This research aims to support Jojo Laundry, a micro, small, and medium enterprise (MSME) located in Parongpong, West Java, in transitioning to digital systems by implementing the Edobi application for recording customer data and transactions. The implementation process involved several stages, including interviews with the business owner, training sessions on how to use the application, inputting customer data, and evaluating the system's effectiveness. The findings indicate that the use of Edobi significantly improves the efficiency of daily transaction recording and customer management. Information becomes more organized, easily accessible, and protected from the risk of data loss. Although the business owner needs time to fully adapt to the new technology, the initial impact has been positive. Digitalisation is expected to contribute to the long-term growth and competitiveness of Jojo Laundry. It is recommended to provide ongoing assistance and expand digital education to other MSMEs through seminars or workshops.

Kata Kunci: *MSMEs, Digitalisation, Edobi App, Customer Management, Operational Efficiency.*

PENDAHULUAN

Saat ini, para pelaku UMKM di Indonesia semakin berkembang dengan menyesuaikan diri terhadap tren dan kemajuan teknologi. (Berliana, 2022) menyatakan, pada Juni 2022 sebanyak 19 juta UMKM telah bergabung dalam ekosistem digital. Dalam era digital, manajemen data pelanggan menjadi hal penting bagi UMKM untuk memiliki database yang tersusun rapih dan efisien. (Rico, 2025) memaparkan, keberadaan database merupakan salah satu faktor krusial dalam mendukung pertumbuhan bisnis, termasuk UMKM. Dengan memanfaatkan database, UMKM dapat mengelola berbagai aspek usahanya dengan lebih sistematis dan efisien. *Laundry* atau jasa mencuci baju merupakan suatu usaha yang menjanjikan dikarenakan gaya hidup masyarakat di masa kini. (Sashikirana & Prodjo, 2024) menekankan bahwa perubahan gaya hidup menjadi faktor utama yang mendorong pertumbuhan ini. Pekerjaan rumah seperti mencuci dan menyetraka kini dianggap tidak efisien dan memakan waktu.

Jojo Laundry merupakan salah satu usaha jasa mencuci baju di daerah Parongpong, Jawa Barat. Usaha ini sudah berjalan sejak tahun 2023 dan memiliki sekitar 70 pelanggan tetap yang mayoritas merupakan mahasiswa Universitas Advent Indonesia. Pemilik usaha Jojo Laundry, ibu W, melakukan pencatatan data pelanggan di sebuah buku. Dengan keterbatasan informasi mengenai pencatatan digital, ibu W bertahan menggunakan pencatatan manual walaupun usahanya sudah berjalan sekitar 2 tahun. Dengan adanya pelayanan masyarakat ini, kami berharap bisa membantu Jojo Laundry untuk mengerti dan mengikuti tren digital agar bisa melakukan pencatatan secara terstruktur dan efisien.

Data pelanggan adalah suatu informasi mengenai pelanggan seputar informasi dasar yang diperoleh dari berbagai pihak. (Almasathia, 2023) memaparkan, data pelanggan adalah data perilaku, demografi, dan informasi pribadi pihak pertama merupakan informasi yang dikumpulkan langsung oleh bisnis dari pelanggan mereka melalui berbagai interaksi, seperti transaksi, pendaftaran, atau komunikasi langsung. Selain itu, data ini juga bisa diperoleh dari pihak ketiga, seperti broker data atau mitra bisnis, dengan tetap memungkinkan pelacakan kembali ke pelanggan asal. Saat ini, pencatatan data pelanggan sangat penting untuk kelangsungan hidup suatu bisnis. (Priharto, 2021) menyatakan, data pelanggan sangat penting untuk memahami preferensi dan perilaku konsumen, terutama dalam bisnis online. Dengan mengumpulkan dan menganalisis data dari interaksi, pemasaran, dan penjualan, bisnis dapat mempersonalisasi produk atau layanan untuk meningkatkan konversi dan retensi pelanggan. Hal ini pada akhirnya membantu meningkatkan pendapatan.

Aplikasi data pelanggan merupakan software yang dibuat untuk menyimpan, mengelola, dan mengatur informasi pelanggan dengan cara yang efektif dan terstruktur. (Ginting, 2025) menyatakan, aplikasi database pelanggan merupakan perangkat lunak yang digunakan untuk mengelola serta menyimpan data pelanggan secara terstruktur dan terpusat. Aplikasi ini memudahkan bisnis dalam memantau informasi pelanggan, riwayat transaksi, serta preferensi

mereka. Salah satu aplikasi untuk pencatatan data pelanggan beserta transaksinya adalah aplikasi yang bernama Edobi. Menurut penjelasan (Edobi, 2025) Di dalam aplikasi terdapat berbagai macam fitur seperti pencatatan data pelanggan, pencatatan transaksi masuk dan keluar, laporan keuangan, serta pencetakan nota secara online.

Keuntungan utama dari pencatatan pelanggan secara digital adalah keamanan dan kemudahan dalam mengakses data, sehingga informasi pelanggan serta transaksi lebih terjaga dibandingkan pencatatan manual yang rawan hilang atau rusak. Selain itu, sistem ini memungkinkan pemilik usaha memahami pola pelanggan dengan lebih baik, yang dapat membantu dalam meningkatkan layanan, seperti memberikan promo khusus atau mengingatkan pelanggan terkait jadwal laundry mereka. Dengan pencatatan digital, risiko kesalahan input dapat diminimalkan sehingga transaksi lebih akurat. Data yang lebih terstruktur dan akurat juga membantu usaha kecil dalam mengambil keputusan yang lebih tepat, seperti menentukan layanan yang paling diminati atau mengelola keuangan dengan lebih efisien. Aplikasi Edobi juga menyiapkan fitur untuk mencatat transaksi keuangan. Menurut (Vision, 2024), beberapa keuntungan dalam mencatat keuangan secara digital ialah efisiensi operasional, akurasi yang lebih baik, akses data yang mudah, keamanan data, serta analisis dan perencanaan yang baik. Maka dari itu, baik untuk Jojo Laundry mencatat transaksinya pada aplikasi.

Ruang lingkup penerapan catatan pelanggan digital pada Jojo Laundry, meliputi pencatatan data pelanggan serta riwayat transaksi secara digital guna meningkatkan efisiensi operasional. Sistem ini digunakan untuk menyimpan informasi pelanggan seperti nama, kontak, dan preferensi layanan, sekaligus mencatat detail transaksi, termasuk tanggal, jenis layanan, serta total pembayaran. Selain itu, cakupan penggunaan juga mencakup pemanfaatan pencatatan sederhana dengan aplikasi Edobi sebagai alat utama dalam mengelola data. Implementasi ini ditujukan bagi usaha kecil yang belum menggunakan sistem manajemen pelanggan yang kompleks, tetapi tetap memerlukan pencatatan yang lebih terstruktur dan mudah diakses. Dengan pencatatan digital, pemilik usaha dapat lebih cepat mengelola informasi pelanggan, mengurangi kemungkinan kehilangan data, serta meningkatkan layanan dengan memahami pola pelanggan.

Tujuan memiliki catatan pelanggan ialah untuk menyimpan informasi pelanggan dan transaksi secara lebih sistematis serta akurat untuk selanjutnya dilakukan pengelolaan data pelanggan. (Mtarget, 2023) memaparkan, pengelolaan data pelanggan bertujuan untuk menghimpun informasi yang tepat dan relevan mengenai pelanggan, memahami pola perilaku mereka, serta memanfaatkan insight tersebut guna meningkatkan pengalaman pelanggan, menyempurnakan strategi pengelolaan data pelanggan, dan mendukung pengambilan keputusan bisnis yang lebih efektif. Dengan ini, pemilik usaha dapat dengan mudah memantau riwayat pelanggan dan memastikan bahwa

setiap transaksi terdokumentasi dengan baik. Selain itu, pencatatan digital membantu menghemat waktu dalam operasional sehari-hari, sehingga pemilik usaha tidak perlu mencari data secara manual. Dengan informasi yang tersusun rapi, usaha kecil seperti Jojo Laundry dapat beroperasi lebih terorganisir serta memiliki dasar yang lebih kuat untuk mengembangkan strategi bisnis sederhana guna meningkatkan kepuasan pelanggan dan daya saing di pasar.

METODE

Metode pelaksanaan pembuatan catatan pelanggan digital untuk Jojo Laundry dilakukan melalui empat tahap utama, yaitu wawancara, persiapan sistem, input data pelanggan dan transaksi, serta pemeliharaan dan evaluasi data. Pada tahap awal, penulis melakukan wawancara kepada ibu W selaku pemilik Jojo Laundry untuk mengetahui kendala yang dialami dan memberikan pemahaman mengenai pencatatan digital. Kemudian penulis akan memilih alat pencatatan yang sesuai, seperti aplikasi pencatatan sederhana Edobi, lalu menyiapkan format tabel yang berisi informasi pelanggan dan transaksi. Selanjutnya, ibu W akan mendapat pelatihan untuk menggunakan aplikasi pencatatan Edobi. Setiap data dan transaksi pelanggan dicatat secara rutin untuk memastikan data dan transaksi selalu terupdate dan akurat. Menurut (Impulse, 2023) pembaruan data secara berkala adalah salah satu langkah penting dalam mengelola data pelanggan. Agar sistem tetap berjalan efektif, pemeliharaan data dilakukan dengan mengecek serta memperbarui informasi pelanggan secara berkala. Selain itu, pemilik usaha dapat menganalisis pola pelanggan, seperti layanan yang paling sering digunakan atau waktu transaksi yang paling ramai, guna meningkatkan strategi layanan. Dengan metode ini, pencatatan menjadi lebih rapi, mudah diakses, serta membantu Jojo Laundry dalam mengelola usaha secara lebih efisien dan profesional. Indikator keberhasilan dari kegiatan ini adalah pemahaman akan penggunaan aplikasi Edobi oleh Jojo Laundry dalam memasukkan data pelanggan dan mengelola transaksi harian.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Jojo Laundry adalah jasa pencucian baju di daerah Parongpong, Kabupaten Bandung Barat. Jojo Laundry telah berdiri dari tahun 2023 dan sudah memiliki sekitar 70 pelanggan tetap yang mayoritas merupakan mahasiswa dari kampus Universitas Advent Indonesia. Jojo Laundry memiliki beberapa jenis jasa cuci seperti cuci baju regular, cuci baju kilat, cuci boneka, dan sebagainya. Jojo Laundry adalah usaha yang dikelola oleh keluarga dan tidak ada campur tangan dari pihak luar.



Gambar 1. Tempat Usaha Jojo Laundry

Kegiatan awal ialah wawancara dengan pemilik usaha Jojo Laundry yaitu ibu W. Wawancara ini memberikan gambaran akan kegiatan pelaksanaan sekaligus untuk memahami kondisi lapangan dari usaha Jojo Laundry. Pada pertemuan pertama, wawancara dengan ibu W seputar pengenalan akan usaha Jojo Laundry, pemberian pemahaman mengenai pencatatan data pelanggan secara digital, dan pemahaman akan kendala yang dialami oleh ibu W dalam pencatatan.

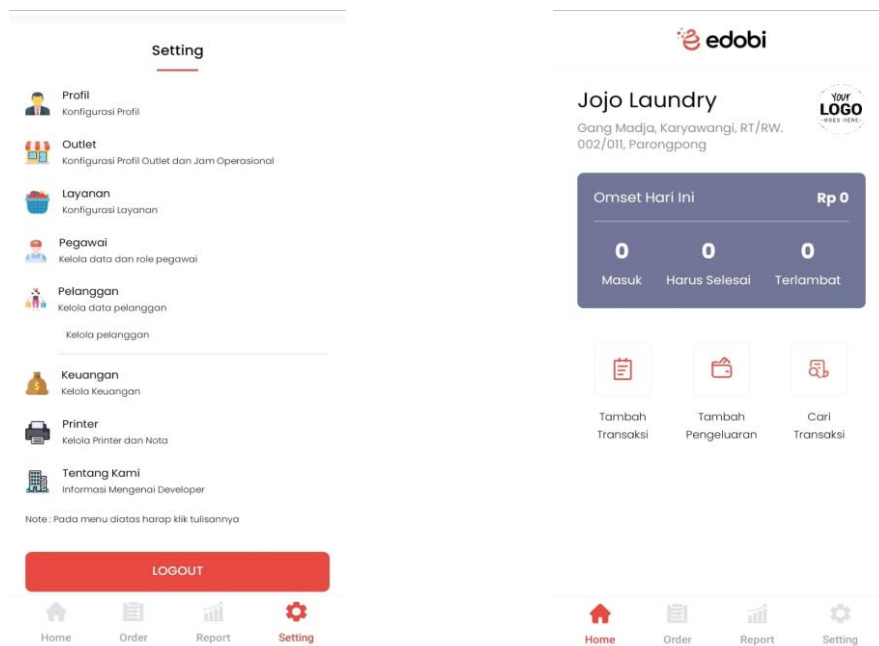


Gambar 2. Pertemuan pertama dengan Ibu W (Kamis, 13 Maret 2025)

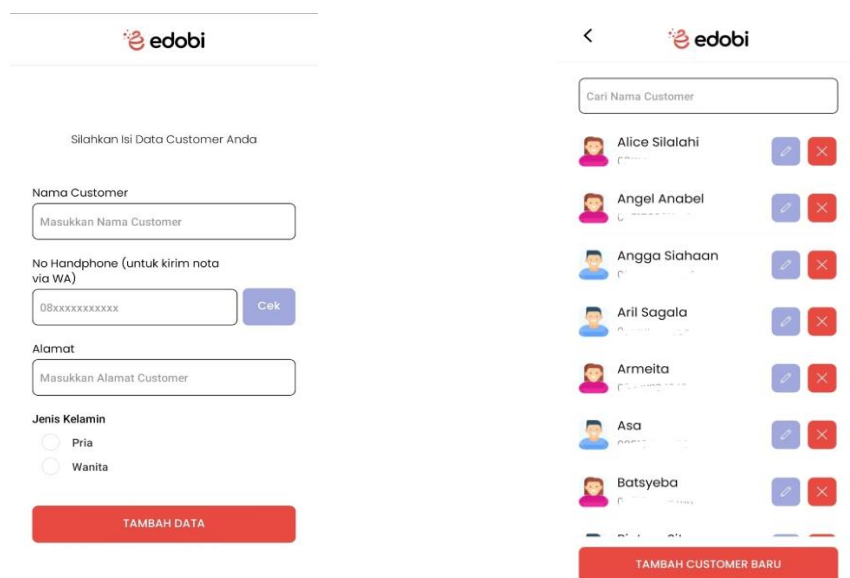
Setelah ibu W sudah memahami akan manfaat pencatatan data pelanggan secara digital, maka dilakukan penjelasan akan penggunaan aplikasi edobi dan implementasinya. Pada aplikasi edobi, hal yang difokuskan ialah pencatatan data pelanggan dan pencatatan transaksi harian. Data pelanggan yang dicatat berupa nama, nomor telepon, alamat, serta jenis kelamin. Pencatatan mengenai layanan juga dilakukan guna mendukung pencatatan akan transaksi pelanggan.



Gambar 3. Pelatihan penggunaan aplikasi edobi (Jumat, 28 Maret 2025)

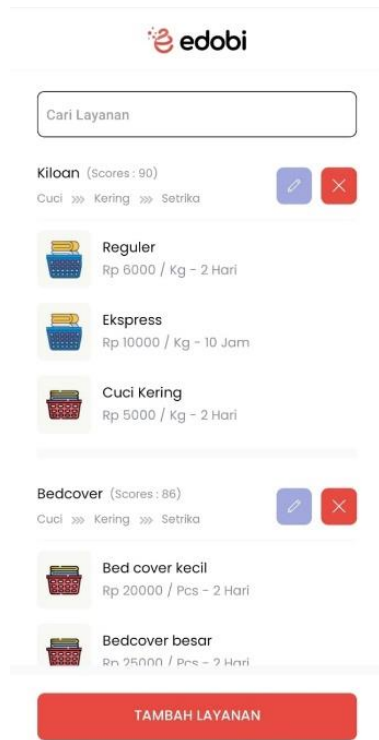


Gambar 4. Tampilan pengaturan dan halaman awal aplikasi edobi

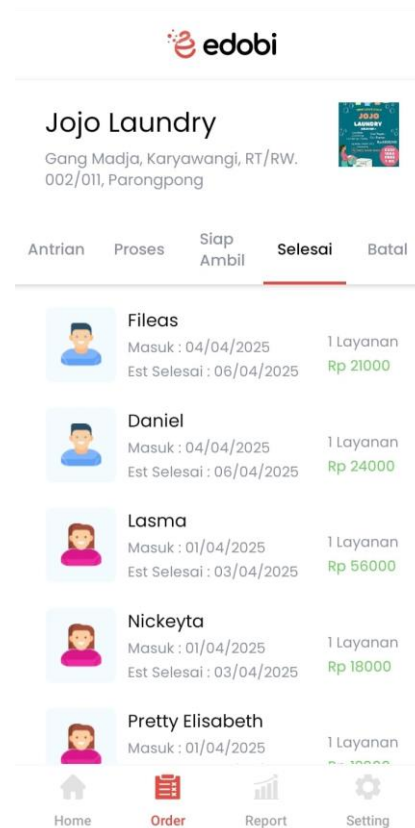


Gambar 5. Hasil pengisian data pelanggan

Setelah seluruh data pelanggan sudah dimasukkan ke dalam aplikasi, langkah selanjutnya adalah mengatur tarif dan jasa yang tersedia di Jojo Laundry. Kemudian pembelajaran mengenai pengelolaan transaksi juga diberikan guna memudahkan pencatatan omset harian pada Jojo Laundry.



Gambar 6. Pengaturan jasa Jojo Laundry



Gambar 7. Pencatatan transaksi di Jojo Laundry

Jojo Laundry sudah mulai menggunakan aplikasi edobi untuk pencatatan transaksi harian. Dengan adanya aplikasi edobi, Jojo Laundry bisa melakukan pekerjaan secara efisien dan mengelola operasional dengan lebih terstruktur, mulai dari pencatatan pesanan, pemantauan status cucian, hingga laporan keuangan yang lebih akurat.

SIMPULAN

Penerapan aplikasi Edobi pada Jojo Laundry telah membantu meningkatkan efisiensi dalam pencatatan transaksi harian serta manajemen pelanggan. Dengan sistem digital, data pelanggan dan transaksi menjadi lebih terstruktur, mudah diakses, serta minim risiko kehilangan atau kesalahan pencatatan. Pemilik usaha, ibu W, merasakan manfaat dari perubahan ini, meskipun masih memerlukan waktu untuk beradaptasi dengan teknologi baru. Secara keseluruhan, tujuan utama program ini telah tercapai, yaitu membantu UMKM dalam memanfaatkan digitalisasi untuk meningkatkan produktivitas dan kualitas layanan.

Selain fokus pada satu UMKM, pengabdian masyarakat selanjutnya dapat memperluas cakupan dengan mendedukasi lebih banyak pelaku usaha

tentang pentingnya digitalisasi dalam bisnis. Kegiatan seperti seminar atau workshop dapat membantu meningkatkan pemahaman dan kesiapan mereka dalam beradaptasi dengan teknologi. Menggandeng komunitas UMKM, institusi pendidikan, atau pihak swasta yang bergerak di bidang teknologi dapat memberikan dukungan lebih besar dalam implementasi digitalisasi.

DAFTAR PUSTAKA

- Almasathia. (2023). *Data Pelanggan: Pengertian, Jenis, dan Cara Mengumpulkan*. Qiscus.Com.
- Berliana, N. E. (2022). *Perkembangan UMKM di Era Digital*. Kumparan.Com.
- Edobi, E. (2025). *Aplikasi Kasir Laundry Edobi*. <https://Edobi.Net/>.
- Ginting, A. (2025). *18 Rekomendasi Aplikasi Database Pelanggan Terbaik 2025*. Equiperp.Com.
- Impulse, D. (2023). *12 Cara Mendapatkan Database Pelanggan, Ternyata Mudah Begini!* Sapx.Id.
- Mtarget, A. A. (2023). *Alasan Anda Perlu Menggunakan Customer Data Management*. Mtarget.Co.
- Priharto, S. (2021). *Pentingnya Data Pelanggan untuk Meningkatkan Profit Bisnis di Era Digital*. Kledo.Com.
- Rico, D. (2025). *Database Penunjang Utama untuk Pengembangan UMKM*. Chocochiz.Com.
- Sashikirana, A. K., & Prodjo, W. A. (2024). *Bisnis Laundry Punya Peluang Besar, CEO Ini Sebut karena Orang Semakin Mager*. Umkm.Kompas.Com.
- Vision, P. T. (2024). *10 Fitur Pencatatan Keuangan Digital yang Canggih untuk Bisnis*. Pinnacletech.Co.Id.