



Development of an Android-Based *Franchise* System in an Effort to Optimize Sales Results for Broiler Small and Medium Enterprises (UKM) during the Covid-19 Pandemic

Pengembangan Franchise System Berbasis Android Dalam Upaya Optimalisasi Hasil Penjualan Pelaku Usaha Kecil Menengah (UKM) Ayam Broiler di Masa Pandemi Covid-19

Nasruddin^{1)*}, Rizka Awaluddin¹⁾

¹⁾STKIP Al Amin Dompu

*Correspondence: nasbima99@gmail.com

ABSTRACT

The Covid-19 pandemic that hit Indonesia in early 2020 was the most challenging time for small and medium enterprises (SMEs). One of the UKM that was very affected during the pandemic was the broiler chicken UKM. The government has made various efforts to help UKM players during the pandemic, such as providing incentives. Business actors are not equipped with increased skills. One effort that can be made is to implement an Android-based Franchise system. This research is a Research and Development (R&D) study with an adaptation of the ADDIE model with stages; Analysis, Design, Development, Implementation, and Evaluation. Several aspects tested during the implementation process include; Functionality, Reliability, Compatibility, and Playability. The variable that becomes the evaluation aspect is whether or not there has been an increase in product sales for broiler chicken SMEs after implementing the Android-based Franchise system. From the data obtained by the researcher after using the android-based Franchise system application on broiler chicken businesses owned by 3 MSMEs sampled in the first phase of the trial, the results obtained were an increase in sales quantity.

Keywords: *Franchise System, Small and Medium Enterprises, Covid-19*

ABSTRAK

Pandemi Covid-19 yang melanda Indonesia pada awal tahun 2020 merupakan masa terberat bagi para pelaku usaha kecil menengah (UKM). Salah satu UKM yang sangat terdampak di masa pandemi adalah UKM ayam broiler. Berbagai upaya telah dilakukan pemerintah untuk membantu para pelaku UKM di masa pandemi seperti menyediakan insentif yang telah dilakukan sejak tahun 2020. Akan tetapi, bantuan modal tersebut bukan solusi jangka panjang jika para pelaku usaha tidak dibekali dengan peningkatan skill. Salah satu upaya yang dapat dilakukan adalah dengan menerapkan sistem *Franchise* berbasis android. Penelitian ini merupakan penelitian Pengembangan atau Research and Development (R&D) dengan adaptasi ADDIE model dengan tahapan; *Analysis, Design, Development, Implementation, Evaluation*. Beberapa aspek yang diuji pada saat proses implementasi antara lain; *Functionality, Reliability, Compatibility dan, Playability*. Variabel yang menjadi aspek evaluasi adalah ada tidaknya peningkatan penjualan produk pelaku UKM ayam broiler setelah diimplementasikannya sistem *Franchise* berbasis android. Dari hasil data yang didapatkan peneliti setelah penggunaan aplikasi system *Franchise* berbasis android pada usaha ayam broiler yang dimiliki 3 UMKM yang dijadikan sampel pada uji coba tahap pertama, didapatkan hasil peningkatan kuantitas penjualan.

Kata Kunci: *Franchise System, Usaha Kecil Menengah, Covid-19*

This is an open access article under the [CC-BY](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/) license.



PENDAHULUAN

Pandemi Covid-19 yang melanda Indonesia pada awal tahun 2020 merupakan masa terberat bagi para pelaku usaha kecil menengah (UKM). Berbagai kebijakan pemerintah untuk mengatasi penyebaran Covid-19

seperti social distancing, pembatasan operasional tempat kerja, hingga pemberlakuan PPKM mengakibatkan para pelaku UKM kesulitan dalam menjual produknya. Hal tersebut otomatis mempengaruhi pendapatan pelaku UKM sehingga tidak sedikit usaha para pelaku UKM yang terpaksa gulung tikar.

Sejak pandemi Covid-19 melanda Indonesia, tercatat hingga 17 April 2020, sebanyak kurang lebih 37.000 pelaku UKM menyatakan terdampak pandemi COVID-19 dengan melaporkannya pada Kementerian Koperasi dan UKM (As-Tsauri, 2021). Secara global omset para pelaku UKM di Indonesia turun hingga 75% (As-Tsauri et al., 2021). Para pelaku UKM harus mendapatkan perhatian khusus karena merupakan tulang punggung perekonomian Indonesia dimana sektor UKM memperkerjakan 116.978.631 tenaga kerja atau sekitar 97% dari total tenaga kerja di sektor ekonomi (Pradevi, 2020).

Salah satu UKM yang sangat terdampak di masa pandemi adalah UKM ayam broiler. Para pelaku usaha kesulitan dalam menjual produknya karena minimnya permintaan daging ayam karena pada masa pandemi pemerintah melarang berbagai aktifitas yang berpotensi menyebabkan masyarakat berkerumum seperti acara pernikahan, upacara adat, dan acara lain yang notabene membutuhkan konsumsi daging ayam dalam jumlah besar (Chusna, 2017).

Berbagai upaya telah dilakukan pemerintah untuk membantu para pelaku UKM di masa pandemi seperti menyediakan insentif melalui program Pemulihan Ekonomi Nasional (PEN) yang telah dilakukan sejak tahun 2020 yang telah dibagikan kepada lebih dari 30 juta UMKM di seluruh Indonesia (Tanjung et al., 2017). Akan tetapi, bantuan modal tersebut bukan solusi jangka panjang jika para pelaku usaha tidak dibekali dengan peningkatan skill maupun bantuan teknologi tepat guna yang sesuai dengan usaha mereka. Salah satu upaya yang dapat dilakukan untuk membantu para pelaku UKM menjaga keberlangsungan usahanya di masa pandemi Covid-19 adalah dengan menerapkan sistem *Franchise* berbasis android.

Sistem *Franchise* terbukti memberikan sumbangsih keberhasilan terhadap wirausaha dibidang makanan dan minuman (Yland, 2015). Sehingga dimungkinkan dapat diimplementasikan pada usaha pelaku UKM ayam broiler. Percepatan akses teknologi dan informasi dimasa pandemi membuat para pelaku UKM harus mampu bersaing secara global sehingga produk hasil usahanya dapat terjual secara optimal yang otomatis dapat meningkatkan pendapatan (omset).

Berdasarkan uraian latar belakang tersebut, penelitian ini bertujuan untuk mengembangkan sistem *Franchise* berbasis android yang didesain khusus untuk membantu para pelaku UKM ayam broiler dalam memaksimalkan penjualan hasil usahanya. Selain itu, penelitian ini bertujuan untuk mengukur sejauh mana peningkatan penjualan pelaku UKM ayam broiler pasca menggunakan sistem *Franchise* berbasis android. Pada penelitian ini juga dilakukan uji kelayakan untuk mengukur sejauh mana aplikasi tersebut pada saat dijalankan (*functionality and performance*) pada *smartphone* dengan *operating system* berbasis android.

Usaha kecil menengah (UKM) adalah salah satu bagian penting perekonomian di negara Indonesia. UKM juga sangat membantu pemerintah daerah dalam hal penciptaan lapangan kerja baru dan melalui UKM banyak tercipta unit kerja baru yang menggunakan tenaga-tenaga kerja baru yang dapat mendukung pendapatan rumah tangga. UKM merupakan tulang punggung ekonomi Indonesia, hal tersebut berdasarkan jumlah UKM hingga pada tahun 2019 mencapai sekitar 62 juta. Keberadaan UKM sangat penting bagi perekonomian Indonesia karena menyumbang 60% dari PDB dan menampung 97% tenaga kerja (Siagian & Prasetyo, 2020).

Menurut Departemen Koperasi dan Usaha Kecil Menengah, yang dimaksud dengan Usaha Kecil (UK), termasuk Usaha Mikro (UMI) adalah entitas usaha yang mempunyai memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp 200.000.000,- tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha, dan memiliki penjualan tahunan paling banyak Rp 1.000.000.000,-. Sementara itu, Usaha Menengah (UM) merupakan entitas usaha milik warga negara Indonesia yang memiliki kekayaan bersih antara Rp 200.000.000 s.d. Rp10.000.000.000,- tidak termasuk tanah dan bangunan (Whinarko, 2017).

Dalam Undang - undang No.20 Tahun 2008, pengertian usaha digolongkan sebagai berikut (Republik Indonesia, 2008): 1) Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini; 2) Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari Usaha Menengah atau Usaha Besar yang memenuhi

kriteria Usaha Kecil sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang ini; 3) Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian, baik langsung maupun tidak langsung dengan Usaha Kecil atau Usaha Besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini.

Diawal tahun 2020, serangan pandemi COVID-19 telah memicu sentimen negatif terhadap berbagai lini bisnis khususnya bisnis UKM. Dampak negatif akibat pandemi COVID-19 ini telah menghambat pertumbuhan UKM (Pudyastiwi & Djatmiko, 2020). Indonesia yang didominasi oleh UKM sebagai tulang punggung perekonomian nasional terdampak oleh adanya pandemi COVID-19, bukan hanya pada aspek produksi dan pendapatan saja, namun juga pada jumlah tenaga kerja yang harus dikurangi dan lain-lain (Arianto, 2020). UMKM kurang memiliki ketahanan dan fleksibilitas dalam menghadapi pandemi COVID-19 ini dikarenakan beberapa hal seperti tingkat digitalisasi yang masih rendah, kesulitan dalam mengakses teknologi dan kurangnya pemahaman tentang strategi bertahan dalam bisnis (Bahtiar & Saragih, 2020).

Pandemi COVID-19 yang terjadi di Indonesia berdampak pada ketidakstabilan dalam perekonomian terutama pada UMKM. Pelaku UMKM merasakan dampak langsung berupa penurunan omset penjualan dikarenakan adanya himbauan pemerintah dan penerapan PSBB yang menghimbau masyarakat untuk tetap dirumah sehingga cukup banyak UMKM yang harus berenti beroperasi untuk sementara waktu. Dalam kondisi seperti saat ini, banyak tantangan yang harus dihadapi oleh para pelaku UMKM. Untuk itu pelaku USDAMKM harus memiliki strategi untuk dapat bertahan di tengah pandemi ini dan dituntut untuk dapat menyesuaikan diri terhadap kondisi yang terjadi, sehingga dapat mengubah tantangan yang ada menjadi peluang (Nasution et al., 2021).

Persaingan perdagangan global yang semakin ketat sekarang ini memerlukan sistem pemasaran yang mendukung, namun sering terjadi biaya untuk pemasaran terlalu tinggi sehingga timbul alternatif untuk menghemat biaya dengan melakukan pemasaran melalui salah satu cara yang efektif dan efisien, salah satunya yaitu dengan sistem *Franchise* atau waralaba. *Franchise* pada dasarnya adalah suatu perjanjian mengenai metode pendistribusian barang dan/atau jasa kepada konsumen (Sulistyaningsih et al., 2017).

Salah satu pendukung pesatnya pertumbuhan ekonomi di Indonesia adalah berkembangnya sistem pemasaran dalam berbagai bidang usaha, hal ini menunjukkan semakin tingginya daya saing antar industri perdagangan dalam melakukan pemasaran, juga industri barang dan/atau jasa. Salah satu sistem pemasaran yang marak dan mulai diminati serta telah berhasil menarik perhatian para pengusaha lokal untuk bersaing dengan pengusaha asing adalah sistem waralaba atau *Franchise*.

Waralaba merupakan salah satu daya tarik yang tinggi bagi calon pengusaha yang ingin memiliki usaha mereka sendiri, tetapi bukan sepenuhnya milik mereka. Bisnis dengan sistem waralaba ini, merupakan suatu kegiatan usaha dari para pengusaha kecil yang ada di Indonesia agar dapat berkembang secara wajar dengan menggunakan resep, teknologi, kemasan, manajemen pelayanan, merek dagang/ jasa pihak lain dengan membayar sejumlah royalti berdasarkan lisensi waralaba. Di samping itu pengembangan sumber daya manusia yang berkualitas juga merupakan suatu hal yang penting, oleh karena itu dengan melalui pelatihan keterampilan dalam menjalankan usaha waralaba yang diselenggarakan oleh pihak pemberi lisensi waralaba, para pengusaha kecil tidak perlu bersusah payah menciptakan sendiri sistem bisnis, cukup dengan menyediakan modal kemitraan usaha, membayar *royalty*, dengan memanfaatkan sistem bisnis waralaba asing melalui lisensi bisnis.

Perjanjian waralaba merupakan suatu tindakan hukum yang menimbulkan hak dan kewajiban bagi masing-masing pihak. Melalui perjanjian waralaba, *franchisor* memberikan hak kepada *Franchisee* sebagai mitra usahanya untuk menjalankan usaha di bidang yang sama dengan menggunakan merek dagang atau nama dagang dan hak milik intelektual lainnya dengan menjaga standar kualitas dan reputasi *franchisor* sehubungan dengan penggunaan merek dari barang dan/atau jasa yang diperjanjikan tersebut (Salim, 2021).

Inovasi teknologi pada sistem *Franchise* memungkinkan dilakukannya pengembangan aplikasi *Franchise* berbasis android sehingga memudahkan para pelaku UKM dengan calon mitra *Franchise*. Pengembangan sistem tersebut memungkinkan dapat mengoptimalkan hasil penjualan produk ayam broiler para pelaku UKM yang otomatis berdampak pada meningkatnya pendapatan demi menjaga keberlangsungan usaha di masa pandemi Covid-19.

Penelitian Pengembangan merupakan salah satu jenis penelitian yang banyak dilakukan karena mengingat pentingnya pengembangan ilmu pengetahuan untuk memberikan kemudahan dan manfaat dari hasil riset dan pengembangan yang telah dilakukan. Penelitian Pengembangan atau Research and Development (R&D) sering diartikan sebagai suatu proses atau langkah-langkah untuk mengembangkan suatu produk baru atau menyempurnakan produk yang telah ada (Sugiyono, 2012). Produk dalam riset pengembangan tidak selalu berbentuk *hardware* (buku, modul, alat bantu pembelajaran di kelas dan laboratorium), tetapi bisa juga perangkat lunak (*software*) yang hasilnya dapat dimanfaatkan sesuai hasil riset yang sudah dilakukan (Yasa, 2012).

Penelitian R & D adalah suatu jenis penelitian yang membuat atau mengembangkan produk baru dengan menggunakan langkah-langkah tertentu (Mulyana, 2020). Hasil pengembangan produk tersebut kemudian diuji efektifitasnya melalui langkah-langkah yang telah ditentukan. Ada 4 karakteristik penelitian pengembangan (R & D) antara lain; 1) Masalah yang akan dipecahkan adalah yang berkaitan dengan inovasi atau penerapan teknologi dalam pelatihan; 2) Pengembangan, model, pendekatan, metode, media dan teknik pembelajaran untuk membantu mencapai kompetensi peserta pelatihan; 3) Pengembangan produk harus melewati uji ahli dan uji lapangan; 4) Hasil pengembangan, model, pendekatan, metode, media dan teknik pembelajaran perlu didokumentasikan secara rapi dan dilaporkan sesuai dengan kaidah penelitian yang originalitas (Santayasa, 2009).

Dalam melakukan riset pengembangan, secara garis besar langkah-langkah yang dapat digunakan dalam mengembangkan suatu produk antara lain; 1) Menentukan Potensi dan Masalah; 2) Mengumpulkan informasi; 3) Merancang Desain Produk; 4) Validasi Desain Produk; 5) Perbaikan Desain Produk; 6) Uji Coba Produk; 7) Revisi Produk; 8) Uji coba Pemakaian; 9) Revisi Produk; 10) Pembuatan Produk Massal.

Penelitian pengembangan ini didasari oleh permasalahan yang dialami oleh para pelaku UKM ayam broiler terkait keberlangsungan usahanya di masa Pandemi Covid-19. Berbagai kebijakan pemerintah dalam menanggulangi penyebaran virus corona mengakibatkan penjualan para pelaku UKM menurun drastis. Implementasi sistem *Franchise* berbasis android merupakan salah satu alternatif solusi untuk mengatasi masalah tersebut melalui hasil riset dan pengembangan (R&D). Dengan adanya sistem *Franchise* berbasis android diharapkan dapat membantu para pelaku UKM dalam optimalisasi penjualan produk usahanya.

Selain melakukan pengembangan sistem *Franchise* berbasis android yang disesuaikan dengan karakteristik produk usaha pelaku UKM ayam broiler, pada riset ini juga dilakukan beberapa uji coba antara lain; uji kelayakan produk, uji fungsionalitas produk, dan uji efektifitas produk. Hasil riset dan pengembangan yang di implementasikan pada pelaku UKM ayam broiler sejalan dengan renstra lembaga penelitian (LPPM) yaitu dengan memanfaatkan hasil penelitian untuk menyelesaikan berbagai permasalahan pada masyarakat.

Riset ini dilandasi dengan melakukan kajian-kajian pada penelitian-penelitian terdahulu sebagai acuan dalam menyelesaikan penelitian. Kajian riset tersebut antara lain; Penelitian terkait Strategi Pemasaran *Franchise* Dalam Meningkatkan Pendapatan Dimasa Pandemi Covid 19, dari hasil penelitian tersebut menunjukkan bahwa strategi pemasaran *Franchise* dalam meningkatkan pendapatan yang tepat digunakan selama pandemic covid 19 ini yaitu strategi pemasaran melalui penjualan secara langsung (Nurhayati & Astriwati, 2021). Hal ini sejalan dengan riset terkait analisis strategi pemasaran untuk meningkatkan penjualan produk, dari hasil riset tersebut membuktikan bahwasanya sistem *Franchise* cocok digunakan untuk meningkatkan penjualan usaha makanan dan minuman (Yunaida, 2017).

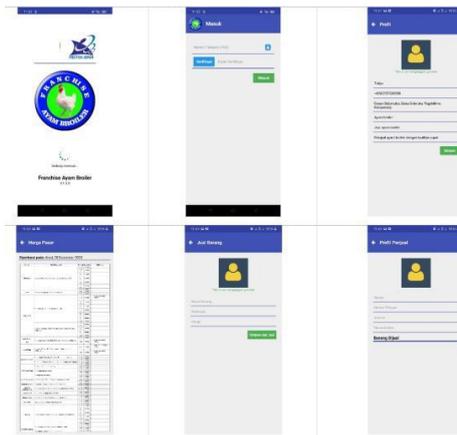
METODE PENELITIAN

Penelitian ini merupakan penelitian Pengembangan atau *Research and Development* (R&D) dengan adaptasi ADDIE model dengan tahapan; Analysis, Design, Development, Implementation, Evaluation. Tahapan pada riset pengembangan ini lebih jelasnya dapat dilihat dalam gambar 1.



Gambar 1. Tahapan Penelitian (R&D) dengan model ADDIE

Berikut langkah-langkah tahapan penelitian R & D: 1) *Analysis*, Tahap yang pertama adalah peneliti melakukan analisis terkait produk yang akan dikembangkan. Pada tahap ini, peneliti melakukan analisa siapa (subjek) yang akan memanfaatkan produk yang akan dikembangkan, yaitu pelaku usaha UKM Ayam broiler sehingga aplikasi tersebut disesuaikan dengan karakteristik pengguna. Peneliti juga menganalisis kelayakan serta syarat-syarat pengembangan produk (system requirments) sehingga produk yang dikembangkan dapat digunakan dengan baik dan meminimalisir tingkat error. 2) *Design*, Pada tahap ini, peneliti melakukan desain atau rancangan produk yang akan diterapkan. Rancangan produk didesain semudah mungkin untuk pengguna (*user friendly*) agar aplikasi dapat dimanfaatkan dengan maksimal meminimalisir *human error* pada saat penggunaan. Desain sistem *Franchise* berbasis android dapat dilihat pada gambar 2.



Gambar 2. Desain Sistem *Franchise* berbasis Android

Selanjutnya 3) *Development*, Langkah selanjutnya adalah merealisasikan hasil desain yang telah ditentukan. Pada tahapan ini, peneliti merealisasikan desain yang sudah jadi menjadi produk yang siap untuk diterapkan. Peneliti merealisasikan desain tersebut dalam program berbasis android dengan memanfaatkan bebrera aplikasi seperti; IDE (*Integrated Development Environment*): *Eclipse*, *Android Studio*, *ndroid SDK (Software Development Kit)*, *Android API (developer.android.com)*, *Google API (developers.google.com)*, *JDK (Java SE Development Kit) 7/8*, *AVD (Android Virtual Device)*; 4) *Implementation*, Sistem *Franchise* berbasis android yang sudah berhasil dikembangkan, diimplementasikan pada pengguna yaitu para pelaku UKM Ayam broiler. Pada tahap implementasi, peneliti melakukan pengecekan terhadap aplikasi tersebut untuk mengetahui apakah aplikasi tersebut dapat dimanfaatkan tanpa ada masalah (*error*) atau tidak. Beberapa aspek yang diuji pada saat proses implementasi antara lain; *Fungsionality*, *Realibility*, *Compatibility* dan, *Playability*. Uji coba tersebut lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel 1.

Tabel 1. Metode Pengujian Aplikasi (Desiningrum et al., 2017).

Teori Pressman	Teknik Pengujian	Aspek Uji
Verifikasi	White Box	Fungsionality
	Black Box	
Validasi	Stress Testing	Reliability
	Instalation Tes	Compatibility
	Playability Test	Playability

Setelah melalui serangkaian uji coba tersebut, jika tidak ditemukan mengalami kendala/error, maka sistem *Franchise* siap digunakan pada skala besar.

e) *Evaluation*, Langkah terakhir adalah tahap evaluasi. Peneliti melakukan evaluasi terhadap penggunaan/pemanfaatan sistem *Franchise* berbasis android. Variabel yang menjadi aspek evaluasi adalah ada tidaknya peningkatan penjualan produk pelaku UKM ayam broiler setelah diimplementasikannya sistem *Franchise* berbasis android tersebut. Untuk melihat sejauh mana peningkatan penjualan produk dengan sistem *Franchise* tersebut, dapat dilihat pada tabel 2.

Tabel 2. Indikator Evaluasi Penggunaan Sistem *Franchise* berbasis Andorid.

Sebelum Implementasi Sistem <i>Franchise</i> Berbasis Android	Sesudah Implementasi Sistem <i>Franchise</i> Berbasis Android	Prosentase Peningkatan Penjualan (%)
Hasil Penjualan Minggu Pertama	Hasil Penjualan Minggu Pertama	
Hasil Penjualan Minggu Kedua	Hasil Penjualan Minggu Kedua	
Hasil Penjualan Minggu Ketiga	Hasil Penjualan Minggu Ketiga	
Dst.....	Dst.....	
Rata-rata Jumlah Peningkatan Penjualan		

Dari hasil evaluasi tersebut dapat disimpulkan sistem *Franchise* berbasis android apakah efektif dalam optimalisasi penjualan produk para pelaku UKM ayam broiler di masa pandemi Covid-19.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Sistem *Franchise* yang dikembangkan pada penelitian ini digunakan untuk membantu para pelaku UMKM ayam broiler yang ada di Dompu dalam proses penjualan hasil produksi ayam. Selama ini, para pelaku UMKM hanya memasarkan hasil produksi ayamnya dengan cara tradisional seperti menjual pada pedagang-pedagang yang ada di pasar. Akibatnya, ayam hasil produksi susah terjual ketika stok ayam di pasaran melimpah. Hal ini juga berpengaruh pada harga ayam di pasaran.

Setelah aplikasi selesai dikembangkan, Langkah pertama adalah uji aplikasi sebelum digunakan kepada mitra. Hasil pengujian yang dilakukan antara lain uji *black box* dan *white box*; uji *reability*; dan uji *compatibility*. Hasil uji aplikasi tersebut dapat dilihat dalam tabel 3.

Tabel 3. Hasil uji black box & white box

No	Aspek Pengujian	Metode Pengujian	Persentase	Tingkat Kelayakan
1	Functionality	Black Box dan White Box	100%	Sangat Baik
2	Realibility	Stress Testing	100%	Sangat Baik
3	Compatibility	Installation Test	100%	Sangat Baik
4	Playability	Acceptance Testing	85%	Baik

Berdasarkan hasil uji tersebut, dapat dinyatakan bahwa aplikasi yang telah dikembangkan dapat berjalan dengan baik sesuai harapan. Langkah selanjutnya adalah melakukan uji *reability*; dan uji *compatibility*. Hasil dari uji tersebut dapat dilihat dalam tabel 4.

Tabel 4. Hasil pengujian *compatibility*

Perangkat Uji	Hasil Uji menggunakan Tool	Hasil Uji menggunakan Perangkat
<i>Operating System (OS)</i>		
Android ICS 4.0	Success	Success
Android Jelly Bean 4.3	Success	Success
Android Kitkat 4.4	Success	Success
Resolusi		
480 X 800	Success	Success
1080 X 1920	Success	Success
1600 X 2560	Success	Success

KESIMPULAN

Hasil pengujian *compatibility* menunjukkan bahwa ketika aplikasi dipasang pada 3 versi *operating system (OS)* dengan resolusi yang berbeda antara lain Android ICS 4.0, Android Jelly Bean 4.3, Android Kitkat 4.4 dengan resolusi 480 X 800, 1080 X 1920, 1600 X 2560 mampu berjalan dengan baik dan sukses. Setelah serangkaian hasil uji coba terhadap performa aplikasi *Franchise* berbasis android dinyatakan tidak ditemukan kendala, aplikasi tersebut siap digunakan pada mitra

Daftar Pustaka

- Arianto, B. (2020). Pengembangan UMKM Digital di Masa Pandemi Covid-19. *Prosiding Seminar Nasional Penelitian Dan Pengabdian Kepada Masyarakat*, 6(2), 233–247. <https://doi.org/https://doi.org/10.38204/atrabis.v6i2.512>
- As-Tsauri, M. S. (2021). Implementasi Metode Tami Otaka Dalam Pembelajaran Hafalan Al-Qur'an di TK PINTAR Kota Bandung. *10(1)*, 67–84. <https://doi.org/https://doi.org/10.24239/pdg.Vol10.Iss1.143>
- As-Tsauri, M. S., Arifin, B. S., & Tarsono, T. (2021). Efek Penggunaan Smartphone Berkelanjutan Di Masa Pandemi Covid 19 Terhadap Perkembangan Psikologis Anak. *Elementeris : Jurnal Ilmiah Pendidikan Dasar Islam*, 3(1), 14. <https://doi.org/10.33474/elementeris.v3i1.10818>
- Bahtiar, R. A., & Saragih, J. P. (2020). Dampak Covid-19 terhadap perlambatan ekonomi sektor umkm. *Jurnal Bidang Ekonomi Dan Kebijakan Publik*, 7(6), 19–24. <https://doi.org/https://doi.org/10.32663/pareto.v4i2>
- Chusna, A. P. (2017). Pengaruh Media Gadget Pada Perkembangan Karakter Anak. *Dinamika Penelitian: Media Komunikasi Sosial Keagamaan*, vol 17(no 2), 315–330.
- Desiningrum, D. R., Indriana, Y., & Siswati. (2017). Intensi penggunaan gadget dan kecerdasan emosional pada remaja awal. *Prosiding Temu Ilmiah X Ikatan Psikologi Perkembangan Indonesia*, 1, 65–71. <http://garuda.ristekbrin.go.id/documents/detail/497874>
- Mulyana, A. (2020). *Penelitian Pengembangan (Research And Development) Pengertian, Tujuan dan Langkah-Langkah R & D*. CV Literasi Nusantara Abadi.
- Nasution, W. S. L., Nusa, P., & Putra, S. D. (2021). Membangkitkan Umkm Di Tengah Pandemi Covid 19. *TRIDHARMADIMAS: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat Jayakarta*, 1(1), 9. <https://doi.org/10.52362/tridharmadimas.v1i1.494>
- Nurhayati, A., & Astriwati, A. (2021). Strategi Pemasaran Franchise Dalam Meningkatkan Pendapatan Dimasa Pandemi Covid 19. *Journal of Management*, 4(3).
- Pradevi, A. P. (2020). Hubungan pengawasan orang tua dalam penggunaan gadget dengan kemampuan empati anak. *Jurnal Pendidikan Anak*, 9(1), 49–56. <https://doi.org/10.21831/jpa.v9i1.31402>
- Pudyastiwi, E., & Djatmiko, A. (2020). Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (Umkm) Indonesia Dalam Menghadapi Perdagangan Bebas Di Asean. *Jurnal Pendidikan Kewarganegaraan Undika*, 8(2), 157–167. <https://doi.org/https://doi.org/10.23887/jpku.v8i2.25433>
- Republik Indonesia, U. (2008). *Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah (Issue 1)*.
- Salim. (2021). *Pengantar Hukum Perdata Tertulis (BW)*. Sinar Grafika.
- Santyasa, I. W. (2009). *Metode penelitian pengembangan dan teori pengembangan modul*. Nusa Penida.
- Siagian, A. O., & Prasetyo, T. F. (2020). Strategi Pengembangan Kompetisi Usaha Kecil Menengah di Kabupaten Jombang. *Jurnal Akrab Juara*, 5(4), 77–85.
- Sugiyono. (2012). *Metode penelitian kuantitatif dan kualitatif dan R&D*. Alfabeta Bandung.
- Sulistyaningsih, P., Heniyatun, H., & Hendrawati, H. (2017). Sistem Bagi Hasil Dalam Perjanjian Waralaba (“Franchise”) Perspektif Hukum Islam. *Jurnal Hukum Novelty*, 8(1), 137. <https://doi.org/10.26555/novelty.v8i1.a5530>
- Tanjung, F. S., Huriyati, E., & Ismail, D. (2017). Intensity of gadget use among overweight preschool children in Yogyakarta. *J Community Med Public Heal*, 33(12), 603–608.
- Whinarko, J. (2017). DISKRIPSI DAN PERMASALAHAN PELAKU USAHA KECIL MENENGAH (UKM) (Studi Kasus UKM di Desa Balesari, Kecamatan Windusari). *Jurnal Riset Ekonomi Pengembangan*, 2(1), 77–90. <https://doi.org/10.31002/rep.v2i2.224>

- Yasa, G. A. A. S. (2012). Pengembangan Bahan Ajar Online Mata Kuliah Micro Teaching dengan Model Borg & Gall pada Program S1 Pendidikan Bahasa Inggris STKIP Agama Hindu Singaraja. *Jurnal Ilmiah Pendidikan Dan Pembelajaran Ganesha*, 1(1), 1-16. <https://www.neliti.com/publications/207120/pengembangan-bahan-ajar-online-mata-kuliah-micro-teaching-dengan-model-borg-gall>
- Yland, J. (2015). *Interactive vs passive screen time and nighttime sleep duration among school-aged children*. 1(3). <https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.sleh.2015.06.007>
- Yunaida, E. (2017). Analisis Strategi Pemasaran untuk Meningkatkan Pendapatan Produk Surat dan Paket Kantor Pos Langa. *Jurnal Manajemen & Keuangan*, 6(1), 688-699. <https://doi.org/https://doi.org/10.33059/jmk.v7i2.869>