Jurnal Pengabdian pada Masyarakat (PENAMAS), Bulan September Tahun 2025, Hal. 127 - 132 Vol. IX, No. 2
ISSN: Cetak (2549-2039); Online (2549-6441)

PENINGKATAN KAPASITAS UMKM DUSUN BANYUWINDU MELALUI PELATIHAN AKUNTANSI SEDERHANA DAN PEMASARAN DIGITAL

Sartika Wulandari *[1], Sunarto[2], Rachmawati Meita Oktaviani[3], Cahyani Niswandari[4], Suzy Widyasari[5]
[1]1-4 Fakultas Ekonomika dan Bisnis, Universitas Stikubank
email: sartika_wulan@edu.unisbank.ac.id *, sunarto@edu.unisbank.ac.id, meitarachma@edu.unisbank.ac.id, cahyani@edu.unisbank.ac.id, suzy@edu.unisbank.ac.id

Abstrak

Perekonomian di Dusun Banyuwindu, Kecamatan Limbangan, Kabupaten Kendal, sebagian besar bergantung pada sektor pertanian dan usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM). Meskipun potensi alam yang melimpah, seperti gula jawa, aren, jagung, dan padi, memberikan peluang ekonomi yang cukup besar, sebagian besar pelaku usaha di dusun ini masih menghadapi tantangan dalam mengelola keuangan usaha mereka serta memasarkan produk secara efektif. Keterbatasan pengetahuan mengenai pencatatan akuntansi yang sederhana dan strategi pemasaran yang efisien menjadi hambatan utama yang mengurangi potensi pertumbuhan usaha mereka. Melihat kondisi tersebut, pelatihan tentang pencatatan akuntansi dasar dan pemasaran sederhana menjadi sangat penting. Dengan memberikan pemahaman tentang cara mengelola keuangan secara transparan dan teknik pemasaran yang dapat dilakukan dengan sumber daya terbatas, diharapkan UMKM di Dusun Banyuwindu dapat meningkatkan kinerja usaha mereka, memperbaiki pengelolaan keuangan, serta memperluas pasar bagi produk mereka. Kegiatan pengabdian ini bertujuan untuk memberikan pelatihan praktis kepada masyarakat, khususnya pelaku UMKM, agar mereka dapat menerapkan ilmu yang didapatkan dalam keseharian mereka. Dengan pelatihan yang berbasis pada kebutuhan riil masyarakat, diharapkan dapat tercipta keberlanjutan ekonomi di tingkat desa yang lebih mandiri, inovatif, dan berkelanjutan.

Kata kunci: *Banyuwindu, Pelatihan, Pencatatan keuangan, Pemasaran*

Abstract

The economy in Dusun Banyuwindu, Limbangan District, Kendal Regency, largely depends on the agriculture sector and micro, small, and medium enterprises (MSMEs). Despite the abundant natural potential, such as palm sugar, aren, corn, and rice, which provide significant economic opportunities, most entrepreneurs in this village still face challenges in managing their business finances and marketing their products effectively. The limited knowledge regarding simple accounting practices and efficient marketing strategies has become a major obstacle that reduces their business growth potential. Given this situation, training on basic accounting and simple marketing has become very important. By providing an understanding of how to manage finances transparently and marketing techniques that can be implemented with limited resources, it is hoped that MSMEs in Dusun Banyuwindu can improve their business performance, enhance financial management, and expand the market for their products. This community service activity aims to provide practical training to the community, especially to MSME actors, so that they can apply the knowledge gained in their daily lives. With training based on the real needs of the community, it is hoped that economic sustainability at the village level can be achieved, making it more independent, innovative, and sustainable.
Keywords: *Banyuwindu, Training, Financial reporting, marketing*

PENDAHULUAN

Pemanfaatan sumber daya alam untuk peningkatan perekonomian masyarakat masih menjadi tantangan bagi sebagian wilayah desa. Potensi pertanian, perkebunan maupun wisata terkadang belum dimanfaatkan dengan baik oleh warga masyarakat[1]. Hal ini juga yang terjadi di Dusun Banyuwindu yang terletak di Desa Limbangan, Kecamatan Limbangan, Kabupaten Kendal. Secara geografis, Dusun Banyuwindu berada di lereng Gunung Ungaran dengan ketinggian sekitar 2.050 meter di atas permukaan laut. Dengan

kondisi geografis ini memberikan keuntungan berupa udara yang sejuk serta tanah yang subur, yang sangat mendukung kegiatan pertanian, perkebunan, dan potensi wisata.

Dusun Banyuwindu yang berbatasan langsung dengan hutan Gunung Ungaran. Hal ini menjadikan wilayah desa ini memiliki keanekaragaman hayati yang melimpah. Kawasan ini memiliki flora dan fauna yang beragam, yang menjadi salah satu potensi besar bagi pengembangan ekowisata. Keanekaragaman hayati ini tidak hanya memiliki nilai ekologis tetapi juga dapat dijadikan daya tarik wisata yang dapat dimanfaatkan untuk kegiatan ekowisata berbasis konservasi. Dusun Banyuwindu juga telah dijadikan objek penelitian flora dan fauna antara lain penelitian burung dan kupu-kupu. Kegiatan ini dilakukan atas kerja sama salah satu perguruan tinggi negeri di Semarang, Semarang Bird Community, Green dan Lembaga Swadaya Masyarakat lokal Sekolah Rakyat

Dusun Banyuwindu adalah salah satu dari lima dusun yang terdapat di Desa Limbangan. Sebagian besar masyarakatnya berprofesi sebagai petani dan pekebun, dengan hasil pertanian yang meliputi sayuran, buah-buahan, dan tanaman perkebunan seperti kopi, cengkeh, serta kakao. Kehidupan masyarakat di Dusun Banyuwindu sangat bergantung pada sektor pertanian dan perkebunan yang menjadi sumber utama pendapatan mereka. Selain itu, beberapa warga juga terlibat dalam usaha kerajinan tangan dan sektor informal lainnya. Perekonomian Dusun Banyuwindu sebagian besar didorong oleh sektor pertanian dan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Komoditas utama yang diproduksi meliputi gula jawa, aren, jagung, dan padi, yang memiliki potensi besar untuk dikembangkan.

Kondisi geografis yang berada di lereng Gunung Ungaran memberi keuntungan dalam hal kesuburan tanah dan iklim yang mendukung pertanian, namun juga menghadirkan tantangan, seperti rawannya longsor dan keterbatasan akses transportasi. Tanah yang subur ini ideal untuk berbagai jenis tanaman, namun sistem irigasi yang belum memadai di beberapa area menjadi kendala bagi para petani. Selain itu, banyak petani yang masih bergantung pada metode pertanian konvensional yang kurang efisien.

Aksesibilitas menuju Dusun Banyuwindu juga menjadi tantangan tersendiri. Jalan utama yang menghubungkan dusun ini dengan Desa Limbangan sering kali mengalami kerusakan akibat longsor dan kondisi cuaca yang ekstrem. Meski demikian, jalan tersebut masih dapat dilalui oleh kendaraan roda dua, yang menjadi sarana transportasi utama bagi penduduk setempat. Infrastruktur pendukung seperti pasar dan fasilitas publik lainnya masih terbatas, yang mempengaruhi kelancaran distribusi barang dan hasil pertanian.

Pembangunan infrastruktur yang lebih baik akan menjadi kunci untuk membuka potensi ekonomi Dusun Banyuwindu, baik di sektor pertanian, perkebunan, maupun pariwisata. Dengan adanya akses yang lebih mudah, masyarakat akan lebih mudah dalam memasarkan produk mereka ke pasar yang lebih luas. Keterbatasan akses ke pasar juga menjadi tantangan bagi pengembangan ekonomi di Dusun Banyuwindu. Banyak produk pertanian yang tidak dapat dijual dengan harga yang optimal karena sulitnya distribusi barang ke pasar yang lebih besar. Selain itu, banyak usaha kecil dan menengah (UMKM) yang ada di Dusun Banyuwindu yang kesulitan dalam hal pengelolaan keuangan dan pemasaran produk, yang pada akhirnya membatasi potensi pertumbuhan mereka.

Mayoritas pelaku usaha di Banyuwindu menghadapi kesulitan dalam mengelola keuangan mereka secara efisien, yang berdampak pada daya saing dan pertumbuhan usaha mereka[2]. Hal ini disebabkan oleh kurangnya pengetahuan dan keterampilan dalam melakukan pencatatan akuntansi yang sederhana dan mengelola pemasaran produk mereka secara efektif [3]. Pada umumnya pelaku usaha di sana hanya mencatat pada saat mejual produknya, semisal Ketika menjual gula aren ke pasar, atau Ketika menyetorkan kopinya ke pengepul. Biaya-biaya yang timbul pada saat produksi gula arena atau panen kopi tidak dicatat, hal ini menjadi salah satu kelemahan UMKM [4].

Masalah lain yang muncul sebenarnya juga dari sisi produksi dan pemasaran. Pada produksi, umumnya komoditas yg dijual masih mentah atau setengah jadi[5]. Hal ini menjadikan barang tersebut memiliki nilai jual yang rendah[6]. Adanya produksi yang menjadikan produk unik dapat meningkatkan nilai jual. Selain itu jangkauan pemasaran yang lebih luas juga diperlukan untuk meningkatkan penjualan[7].

METODE PELAKSANAAN KEGIATAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dimulai dengan adanya tahap persiapan dan perencanaan. Pada tahap persiapan dan perencanaan, beberapa aktivitas utama yang dilakukan antara lain: identifikasi kebutuhan dan permasalahan masyarakat, penyusunan rencana kegiatan, koordinasi dengan pihak terkait, serta persiapan materi dan sumber daya.

Kegiatan identifikasi kebutuhan dan permasalahan masyarakat dimulai dengan melakukan survey ke Dusun Banyuwindu dan dilakukan ada sekitar bulan februari 2025. Melalui diskusi dengan masyarakat setempat, dilakukan identifikasi lebih lanjut tentang masalah yang dihadapi oleh pelaku usaha di Dusun Banyuwindu. Fokus utama adalah memahami lebih dalam tentang kesulitan mereka dalam pencatatan keuangan, pengelolaan usaha, serta pemasaran produk.

Kegiatan selanjutnya adalah penyusunan rencana kegiatan. Setelah melalui proses pertama, berdasarkan hasil identifikasi kebutuhan, disusunlah rencana kegiatan yang akan dilakukan dalam program pengabdian masyarakat. Rencana ini mencakup penentuan materi pelatihan yang sesuai, waktu pelaksanaan, serta pemilihan metode pelatihan yang akan digunakan.

Setelah menyusun rencana kegiatan, dilanjukan dengan koordinasi dengan pihak terkait. Untuk kelancaran program, sekaligus saat survey juga dilakukan koordinasi dengan pemerintah desa, tokoh masyarakat, dan kelompok usaha yang ada di Dusun Banyuwindu. Hal ini bertujuan untuk memperoleh dukungan dan memastikan partisipasi aktif masyarakat dalam setiap tahapan kegiatan. Tahapan ini dilakukan dengan mendatangi pejabat terkait, dalam hal ini tim mendatangi Kepala Urusan Umum Desa Limbangan dan kepala Dusun Banyuwindu. Kegiatan terakhir sebelum pelaksanaan kegiatan adalah persiapan. Persiapan ini meliputi materi dan sumber daya. Pada tahap ini, materi pelatihan tentang pencatatan keuangan sederhana dan pemasaran disiapkan. Selain itu, alat bantu seperti buku catatan keuangan, panduan pemasaran, dan perangkat teknologi, termasuk ponsel untuk demonstrasi penggunaan media sosial juga disiapkan.

2. Tahap Pelaksanaan Pengabdian Kepada Masyarakat

Tahap kedua dalam pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat ini adalah implementasi PkM yang melibatkan penerapan langsung dari rencana yang telah disusun. Pada tahap ini, dilakukan beberapa aktivitas utama sebagai berikut:

a) Pelatihan Pencatatan Keuangan:
b) Pelatihan Pemasaran Digital:

HASIL DAN PEMBAHASAN

Masyarakat Dusun Banyuwindu memiliki potensi alam yang melimpah, terutama di sektor pertanian, perkebunan, dan produk lokal seperti kopi, gula aren, alpukat, dan durian. Namun, mereka masih menghadapi berbagai tantangan dalam pengelolaan hasil pertanian dan pemasaran produk. Banyak petani yang masih bergantung pada metode tradisional, sehingga hasil produksi mereka rentan terhadap cuaca dan kondisi alam. Selain itu, produk-produk seperti kopi dan gula aren belum diolah menjadi produk bernilai tambah, yang mengurangi potensi pendapatan mereka.

Selain masalah dalam pengolahan hasil pertanian, masyarakat juga menghadapi kesulitan dalam pengelolaan keuangan usaha. Banyak pelaku usaha yang tidak memiliki pencatatan keuangan yang sistematis, sehingga mereka kesulitan dalam merencanakan arus kas dan menghitung laba rugi. Tanpa laporan keuangan yang memadai, mereka juga sulit merencanakan pengembangan usaha dan menghadapi masalah dalam perhitungan pajak yang dapat berujung pada masalah hukum.

Bukan hnaya dari sisi pencatatan keuangan, pemasaran produk masih terbatas pada pasar lokal dengan pemanfaatan teknologi yang minim. Masyarakat Dusun Banyuwindu belum memanfaatkan media sosial dan platform digital untuk memasarkan produk mereka ke pasar yang lebih luas. Tanpa adanya strategi pemasaran yang efektif dan branding yang kuat, produk mereka hanya dikenal di pasar kecil dan sering dijual dengan harga rendah melalui tengkulak atau pedagang perantara. Dibutuhkan pelatihan dan edukasi untuk mengatasi permasalahan ini agar potensi ekonomi masyarakat dapat berkembang secara maksimal.

Pada tahap persiapan dan perencanaan, tim pengabdian masyarakat berhasil melakukan serangkaian kegiatan yang dimulai dengan survei pada bulan Februari 2025 untuk mengidentifikasi kebutuhan dan permasalahan yang dihadapi oleh masyarakat Dusun Banyuwindu. Diskusi dengan masyarakat setempat membuka pemahaman mendalam mengenai kesulitan mereka, terutama dalam hal pencatatan keuangan, pengelolaan usaha, serta pemasaran produk. Berdasarkan hasil identifikasi tersebut, tim menyusun rencana kegiatan yang mencakup materi pelatihan yang sesuai dengan kebutuhan masyarakat, seperti pencatatan keuangan sederhana, pemasaran produk melalui media sosial, serta pengelolaan usaha yang lebih efektif [8]. Koordinasi dengan pemerintah desa dan tokoh masyarakat juga dilakukan untuk memperoleh dukungan dan memastikan partisipasi aktif masyarakat dalam program ini.

Pelaksanaan kegiatan pengabdian dimulai dengan pelatihan pencatatan keuangan untuk pelaku usaha di Dusun Banyuwindu. Pelatihan ini bertujuan untuk meningkatkan pemahaman mereka tentang cara mencatat

pemasukan dan pengeluaran secara sederhana dengan menggunakan buku catatan manual dan aplikasi berbasis smartphone. Hasilnya, peserta mampu menyusun laporan keuangan dasar, seperti laporan laba rugi dan laporan arus kas, yang membantu mereka dalam merencanakan dan mengelola arus kas usaha mereka dengan lebih baik [9].

Pelatihan pemasaran digital dilaksanakan sebagai upaya untu menghadapi kondisi tekini. Sebagian besar pelaku usaha di Dusun Banyuwindu belum memanfaatkan teknologi dalam memperluas jangkauan pasar. Dalam sesi ini, peserta diperkenalkan pada penggunaan berbagai platform media sosial seperti Facebook, Instagram, dan WhatsApp sebagai sarana promosi produk. Materi difokuskan pada cara membuat konten pemasaran yang menarik, menulis deskripsi produk yang komunikatif, serta berinteraksi dengan calon pembeli secara daring. Selain media sosial, peserta juga diperkenalkan dengan konsep *marketplace* sebagai alternatif saluran distribusi produk secara digital. Pendekatan ini tidak hanya bertujuan meningkatkan pengetahuan, tetapi juga mengubah pola pikir peserta agar lebih terbuka terhadap teknologi sebagai sarana efektif dalam memperkenalkan dan memasarkan produk lokal mereka ke pasar yang lebih luas.

Selanjutnya, peserta mendapatkan pelatihan mengenai strategi branding sederhana untuk membangun identitas produk yang kuat. Mereka belajar pentingnya elemen visual seperti logo, label, dan kemasan dalam menarik perhatian konsumen. Setelah sesi materi, peserta langsung mempraktikkan hasil pembelajaran dengan membuat postingan promosi di media sosial dan merancang label sederhana untuk produk mereka. Tim pengabdian turut memberikan pendampingan secara langsung untuk memastikan setiap peserta dapat mengatasi kesulitan teknis yang muncul selama praktik. Pendekatan berbasis praktik ini terbukti efektif dalam meningkatkan kepercayaan diri peserta, karena mereka tidak hanya memahami konsep teoritis, tetapi juga mampu menerapkannya secara langsung dalam kegiatan usaha sehari-hari.

Gambar 1. Dokumentasi pelaksanaan kegiatan di Dusun Banyuwindu

Setelah materi disampaikan, peserta diberi kesempatan untuk mempraktikkan langsung apa yang telah dipelajari. Selama praktik langsung, mereka belajar cara membuat catatan keuangan sederhana dan memposting produk mereka di media sosial. Tim pengabdian memberikan pendampingan langsung untuk membantu peserta mengatasi kesulitan yang mereka hadapi, seperti penggunaan teknologi dan strategi pemasaran. Masyarakat Dusun Banyuwindu menunjukkan antusiasme yang tinggi terhadap pelatihan ini, dengan banyak peserta mulai menerapkan strategi pemasaran digital dan pencatatan keuangan dalam kegiatan usaha mereka. Melalui pengabdian ini, diharapkan potensi besar produk lokal Dusun Banyuwindu, seperti kopi, gula aren, alpukat, dan durian, dapat dimanfaatkan lebih optimal dengan pemahaman yang lebih baik tentang pengelolaan usaha dan pemasaran yang lebih luas.

PENUTUP

Simpulan

Kegiatan pengabdian masyarakat yang dilaksanakan di Dusun Banyuwindu bertujuan untuk membantu meningkatkan keterampilan masyarakat dalam pengelolaan keuangan dan pemasaran produk bagi pelaku usaha lokal. Berdasarkan analisis situasi, masyarakat Dusun Banyuwindu menghadapi berbagai tantangan, terutama terkait dengan pengelolaan keuangan yang belum terstruktur, kurangnya pengolahan hasil pertanian dan perkebunan, serta pemasaran yang terbatas pada pasar lokal. Keterbatasan ini menghambat potensi ekonomi yang ada di Dusun Banyuwindu, meskipun mereka memiliki sumber daya alam yang melimpah. Program ini berhasil memberikan pelatihan yang relevan dan bermanfaat bagi masyarakat, dengan fokus pada pencatatan keuangan yang sederhana, pembuatan laporan keuangan, dan pemasaran digital menggunakan media sosial. Dalam implementasinya, masyarakat Dusun Banyuwindu turut aktif berpartisipasi dan memberikan umpan balik yang konstruktif, menunjukkan bahwa pelatihan ini mulai memberikan dampak positif terhadap pengelolaan usaha mereka.

Saran

Masyarakat Dusun Banyuwindu masih memerlukan pendampingan lanjutan untuk memastikan penerapan yang konsisten terhadap pencatatan keuangan dan pemasaran digital. Oleh karena itu, disarankan untuk melakukan pendampingan secara berkala, baik langsung maupun melalui platform online. Selain itu, pelatihan lanjutan dalam pengolahan produk pertanian dan perkebunan seperti kopi, gula aren, alpukat, dan durian perlu diadakan agar produk-produk ini memiliki nilai tambah dan daya saing yang lebih tinggi di pasar. Pelatihan ini juga harus mencakup optimalisasi penggunaan teknologi informasi dan aplikasi e-commerce untuk memperkenalkan produk ke pasar yang lebih besar

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terima kasih kepada Universitas Stikubank yang telah memberi dukungan finansial terhadap pengabdian ini.

DAFTAR PUSTAKA

[1] D. I. Margayaningsih, “Peran Kelompok Wanita Tani Di,” *Publiciana*, vol. 13, no. 1, pp. 52–64, 2020.

[2] D. P. Hadi, “‘Strategi Pemberdayaan Masyarakat Pada Usaha Kecil Menengah Berbasis Sumber Daya Lokal Dalam Rangka Millenium Development Goals,’” *J. Civ.*, vol. 5, no. 1, pp. 1–15, 2017.

[3] Indarti, Widiatmoko, Budi Setiawan, and Achmad Badjuri, “Pelatihan Dan Pendampingan Penyusunan Laporan Keuangan Berdasarkan Standar Akuntansi Keuangan-Entitas Mikro Kecil Menengah Bagi Pelaku Umkm,” *J. Pengabdi. Masy. Mandiri*, vol. 5, no. 3, pp. 1130–1141, 2021.

[4] J. Widiatmoko, M. G. K. Indarti, E. Puspitasari, and S. S. Hadi, “Pendampingan Penyusunan Harga Pokok Produksi bagi Pelaku UMKM di Kota Semarang,” *J. PkM Pengabdi. Kpd. Masy.*, vol. 3, no. 2, p. 206, 2020, doi: 10.30998/jurnalpkm.v3i2.6324.

[5] A. Niravita *et al.*, “Peningkataan Kapasitas dan Daya Saing UMKM Kopi Di Kabupaten Temanggung Melalui Legalitas Usaha,” *J. Pengabdi. Kpd. Masy. Nusant.*, vol. 5, no. 4, pp. 4653–4664, 2024.

[6] D. D. Arseto *et al.*, “Pendampingan Pengemasan dan Pemberian Label Merek pada UMKM Gula Merah di Desa Paya Lombang,” *BERNAS J. Pengabdi. Kpd. Masy.*, vol. 5, no. 1, pp. 288–294, 2024, [Online]. Available: https://doi.org/10.31949/jb.v5i1.7446

[7] T. Mardiana, I. Elyana, D. Nur Sulistyowati, Kanaya Salsabila Setiawan, Nur Khofifah, and Nakdin Satria Firmansya, "Pelatihan Konten Digital Marketing untuk Tingkatkan Customer Engagement UMKM Kopi Goenoeng Berjaya," *Maj. Ilm. UPI YPTK*, vol. 30, no. 2, pp. 44–51, 2023, doi: 10.35134/jmi.v30i2.154.

[8] B. Harto, R. Komalasari, and R. Mustofa, "Peningkatan Kapasitas dan Kapabilitas Pengelolaan Keuangan Berbasis Aplikasi Excel dan Sesuai SAK EMKM Pada UMKM Moochi Lembang," *Ikra-Ith Abdimas*, vol. 4, no. 1, pp. 47–54, 2021, [Online]. Available: https://journals.upi-yai.ac.id/index.php/IKRAITH-ABDIMAS/article/download/879/667

[9] B. N. Achadiyah, "Otomatisasi Pencatatan Akuntansi Pada Umkm," *J. Akunt. Multiparadigma*, vol. 10, no. 1, 2019, doi: 10.18202/jamal.2019.04.10011.

[10] L. Sri, M. Hendri, and J. Hutapean, *Pemasaran Digital*, 1st ed. Medan: Yayasan Kita Menulis, 2020.