

Pemberdayaan UMKM Bumbu Rujak Mang Ata Melalui Digitalisasi Manajemen Keuangan, Strategi Pemasaran, Dan Optimalisasi Sarana Produksi di Desa Kuwum

I Putu Budi Anggiriawan^{1*}, Ni Wayan Sitiari², I Gede Surya Pratama³

Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Warmadewa, Denpasar, Indonesia

*e-mail korespondensi: budianggiriawan@gmail.com

Abstract

This Community Service activity aims to improve the financial management capacity, marketing strategy, capital planning, and productivity of the Mang Ata Rujak Seasoning business, located in Kuwum Village, Mengwi District, Badung Regency. This business was selected as a partner because it has significant potential as a superior local culinary product, but still faces challenges in financial record keeping, marketing, capital, and limited production facilities. The method used in this activity is a participatory approach based on community empowerment. Partners are actively involved from the planning stage to implementation, with five main stages: preparation and coordination, financial literacy and outreach, training and mentoring for business digitalization, provision of production facilities and field implementation, and monitoring and evaluation. The technology products introduced consist of both hard technology and soft. The implementation results indicate that partners have been able to implement digital financial recording systems using Microsoft Excel and the Buku Kas application, resulting in more structured and accurate financial reports. In terms of marketing, partners have begun utilizing social media and e-commerce to reach a wider consumer base. In terms of capital, the Partners recognize the importance of reinvesting profits for business development. Furthermore, the provision of modern production facilities increases work efficiency and production capacity, enabling the business to meet market demand in larger quantities while maintaining quality.

Keywords: Rujak Seasoning; Financial Recording Socialization; Marketing via Website and Social Media; Provision of Supporting Infrastructure for Operational Activities

Abstrak

Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) ini dilaksanakan dengan tujuan untuk meningkatkan kapasitas manajemen keuangan, strategi pemasaran, perencanaan permodalan, serta produktivitas usaha Bumbu Rujak Mang Ata yang berlokasi di Desa Kuwum, Kecamatan Mengwi, Kabupaten Badung. Usaha ini dipilih sebagai mitra karena memiliki potensi besar sebagai produk kuliner lokal unggulan, namun masih menghadapi kendala dalam hal pencatatan keuangan, pemasaran, permodalan, dan keterbatasan sarana produksi. Metode yang digunakan dalam kegiatan ini adalah pendekatan partisipatif berbasis pemberdayaan. Mitra dilibatkan secara aktif mulai dari tahap perencanaan hingga implementasi, dengan lima tahapan utama yaitu persiapan dan koordinasi, sosialisasi dan literasi keuangan, pelatihan serta pendampingan digitalisasi usaha, penyediaan sarana produksi dan implementasi lapangan, serta monitoring dan evaluasi. Produk teknologi yang diperkenalkan terdiri dari teknologi keras (alat produksi modern) dan teknologi lunak (sistem pencatatan keuangan digital dan strategi pemasaran online). Hasil pelaksanaan menunjukkan bahwa mitra telah mampu mengimplementasikan sistem pencatatan keuangan digital menggunakan Microsoft Excel maupun aplikasi Buku Kas, sehingga laporan keuangan lebih terstruktur dan akurat. Pada aspek pemasaran, mitra mulai memanfaatkan media sosial dan e-commerce untuk menjangkau konsumen lebih luas. Pada aspek permodalan, mitra menyadari pentingnya reinvestasi keuntungan untuk pengembangan usaha. Selain itu, penyediaan sarana produksi modern meningkatkan efisiensi kerja dan kapasitas produksi, sehingga usaha dapat memenuhi permintaan pasar dalam jumlah lebih besar dengan kualitas terjaga.

Kata Kunci: Bumbu Rujak; Sosialisasi Pencatatan Keuangan; Pemasaran Via Website dan Media Sosial; Penyediaan Sarana Prasarana Penunjang Aktivitas Operasional

Accepted: 2025-10-06

Published: 2025-10-24

PENDAHULUAN

Usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) merupakan pilar penting dalam perekonomian nasional, termasuk di wilayah Bali. UMKM tidak hanya berperan dalam penyerapan tenaga kerja,

tetapi juga menjadi sarana pelestarian budaya lokal melalui produk-produk tradisional seperti kuliner khas daerah. Salah satu bentuk usaha kuliner tradisional yang berkembang di Kabupaten Badung adalah usaha bumbu rujak, seperti yang dijalankan oleh pelaku usaha "Bumbu Rujak Mang Ata" di Desa Kuwum, Kecamatan Mengwi.

Namun, di tengah perkembangan zaman dan persaingan pasar yang semakin kompetitif, banyak UMKM menghadapi tantangan dalam aspek manajemen keuangan dan pemasaran. Minimnya literasi keuangan menyebabkan pelaku usaha kesulitan dalam mengelola arus kas, menghitung biaya produksi secara akurat, hingga menetapkan harga jual yang menguntungkan [1]. Selain itu, keterbatasan pengetahuan dan keterampilan dalam pemasaran digital menjadi kendala utama dalam menjangkau pasar yang lebih luas di era digitalisasi saat ini [2].

Desa Kuwum merupakan salah satu Desa yang terletak di Kecamatan Mengwi, Kabupaten Badung, Provinsi Bali, Indonesia. Desa Kuwum merupakan desa agraris dan sedang berkembang sehingga mata pencaharian penduduk sangat dipengaruhi oleh keadaan suatu desa. Mata pencaharian masyarakat desa Kuwum sebagian besar bertani, tanah pertanian di Desa Kuwum sampai saat ini masih lestari. Pemdes Kuwum telah berkomitmen penuh mewujudkan ketahanan pangan di Desa Kuwum melalui proker-proker yang telah disusun dan pembinaan kelompok ketahanan pangan yang ada di Desa Kuwum. Pertumbuhan ekonomi masyarakat Desa Kuwum setiap tahunnya mengalami perkembangan dari semua sektor yang memberikan dampak yang sangat berarti bagi masyarakat di desa Kuwum. Di bidang UMKM, terdapat beberapa kelompok wanita tani yang telah menghasilkan beberapa produk UMKM seperti bumbu rujak, VCO, susu kedelai, jajanan bali dan masih banyak lainnya.

Salah satu produk unggulan Desa Kuwum yaitu Bumbu Rujak Mang Ata yang dikemas dalam kemasan botol. Pencetus usaha bumbu rujak dalam kemasan ini adalah Ibu Mila yang merupakan alumni Fakultas Teknologi Hasil Pertanian Universitas Warmadewa. Berawal dari hobi mengonsumsi rujak dan keinginan untuk mengisi waktu luang di sela pekerjaannya, Ibu Mila mencoba berinovasi untuk membuat bumbu rujak yang enak serta memiliki kualitas yang bagus, sehingga dapat bertahan dalam jangka waktu yang lama. Dari hasil inovasi inilah tercipta bumbu rujak dalam kemasan yang dapat dijual hingga ke luar daerah. Usaha Bumbu Rujak Mang Ata di Desa Kuwum, Kecamatan Mengwi, Badung, tidak hanya berorientasi pada keuntungan bisnis, tetapi juga berperan dalam pemberdayaan kelompok masyarakat setempat. Dengan semakin berkembangnya usaha ini, terdapat peluang besar untuk melibatkan lebih banyak individu, terutama kelompok ibu rumah tangga dan pemuda desa, dalam proses produksi dan pemasaran.

PERMASALAH DAN SOLUSI

Usaha yang dijalankan oleh Usaha Bumbu Rujak Mang Ata tergolong ke dalam Usaha Mikro Kecil dan Menengah dalam bidang agrobisnis. Dalam perjalanannya, usaha dengan scope kecil seperti halnya kelompok usaha ini kerap mengalami pasang surut bisnis. Adapun permasalahan prioritas yang dihadapi oleh mitra pengabdian adalah:

- a. Permasalahan pertama yakni, proses pencatatan transaksi masih dilakukan secara manual sehingga tingkat akurasi dan efektivitas perhitungan transaksi belum memadai, serta tingkat efisiensi waktu pencatatan pembukuan masih tergolong rendah. Hal tersebut didasarkan pada kurangnya pengetahuan dan pemahaman terkait proses pencatatan keuangan sederhana. Permasalahan ini menjadi hal yang krusial untuk diperhatikan apabila dikaitkan dengan aspek permodalan. Salah satu syarat penting dalam pengajuan pinjaman adalah tersedianya pencatatan keuangan atau pembukuan yang jelas dan sistematis.
- b. Permasalahan kedua yakni masih diterapkannya sistem pemasaran konvensional dengan menjual bumbu ke pedagang perantara. Meskipun cara ini tetap memberikan penjualan, namun memiliki beberapa kelemahan yang dapat membatasi perkembangan bisnis. Menjual produk melalui pedagang perantara berarti harga jual bumbu rujak tidak sepenuhnya dikendalikan oleh pemilik usaha. Pedagang perantara sering kali menentukan harga yang lebih tinggi di pasar, sementara keuntungan yang diterima oleh produsen lebih kecil dibandingkan jika dijual langsung ke konsumen. Dengan hanya mengandalkan penjualan melalui perantara, produk sulit menjangkau pasar yang lebih luas, terutama di luar daerah. Persaingan di pasar tradisional juga cukup ketat, sehingga sulit untuk membangun merek yang kuat di tengah produk sejenis lainnya.
- c. Permasalahan ketiga yakni kurangnya perencanaan modal untuk pengembangan usaha. Banyak usaha bumbu rujak hanya berfokus pada kegiatan operasional sehari-hari tanpa memiliki strategi keuangan jangka panjang. Mereka tidak menyisihkan sebagian laba untuk investasi atau pengembangan usaha, sehingga usaha mereka stagnan dan sulit bersaing.
- d. Permasalahan keempat yang dihadapi oleh mitra yaitu kurangnya sarana dan prasarana penunjang operasional untuk meningkatkan produksi. Dengan alat yang masih sederhana atau manual, proses produksi memakan waktu lebih lama dan membutuhkan tenaga kerja lebih banyak, sehingga sulit memenuhi permintaan dalam jumlah besar.

Berdasarkan pemaparan analisis situasi di atas, tim pengabdian menggarisbawahi permasalahan yang dihadapi mitra yang bergerak di bidang ekonomi produktif, serta coba diatasi melalui Program Kemitraan Masyarakat. Berdasarkan analisis situasi yang telah dipaparkan, tim pengabdian mengidentifikasi beberapa permasalahan utama yang dihadapi oleh mitra usaha Bumbu Rujak Mang Ata, yang bergerak di bidang ekonomi produktif. Untuk membantu mengatasi tantangan ini, Program Kemitraan Masyarakat (PKM) akan difokuskan pada beberapa aspek penting, yaitu manajemen keuangan, strategi pemasaran, peningkatan sarana produksi, dan penguatan kelembagaan usaha melalui manajemen keuangan.

4.1 Solusi

Adapun solusi yang ditawarkan dalam rangka mengatasi permasalahan yang dihadapi oleh mitra pengabdian yaitu:

a. Penyediaan Sistem Penyusunan Laporan Keuangan Ter-digitalisasi

Setelah pemaparan materi terkait pencatatan kas harian, tahap berikutnya adalah penyediaan sistem penyusunan laporan keuangan secara digital. Salah satu kendala yang dialami mitra pengabdian adalah rentannya tingkat kekeliruan pada proses pembukuan, serta rendahnya tingkat efisiensi waktu penyusunan laporan keuangan. Oleh karena itu, kami akan menyediakan sistem pencatatan keuangan ter-digitalisasi serta memberikan pelatihan terkait cara pengoperasiannya. Adapun sistem yang akan disediakan dan diperkenalkan kepada mitra pengabdian terdiri dari dua jenis sistem. Pertama adalah sistem pencatatan transaksi keuangan berbasis Microsoft Excel. Alasan penggunaan aplikasi Microsoft Excel dikarenakan aplikasi ini lebih fleksibel dalam hal penyesuaiannya untuk berbagai macam karakteristik usaha. Sistem pencatatan transaksi keuangan lainnya yang akan disediakan dan diajarkan kepada mitra adalah sistem aplikasi dari pihak ketiga bernama aplikasi "Buku Kas". Aplikasi ini menyediakan berbagai macam fitur dan kemudahan dalam proses pencatatan transaksi keuangan. Fitur yang tersedia diantaranya input transaksi penjualan, pencatatan harga pokok penjualan, input transaksi pengeluaran, hingga pencatatan transaksi hutang dari supplier dan piutang dari customer. Sistem aplikasi ini juga dilengkapi dengan pengingat atas transaksi hutang maupun piutang yang telah jatuh tempo. Sistem akan memberikan reminder kepada pemilik usaha berkaitan dengan informasi nama supplier atau customer serta besaran nominal hutang atau piutang yang telah jatuh tempo. Hal yang terpenting adalah sistem aplikasi ini dapat menyediakan output berupa laporan keuangan hingga laporan hutang dan piutang disesuaikan dengan jangka waktu cut off yang dikehendaki. Ini akan memberikan kemudahan bagi mitra dalam mengawasi kegiatan usahanya.

Target luaran dari solusi pembukuan ter-digitalisasi adalah penyediaan sistem pembukuan berbasis Microsoft Excel dan berbasis aplikasi Buku Kas. Mitra akan diberikan kewenangan dan kebebasan penuh untuk menentukan sistem aplikasi pencatatan keuangan yang akan digunakan dari dua alternatif yang disediakan yakni berbasis Microsoft Excel atau berbasis sistem aplikasi Buku Kas.

b. Pelatihan Strategi Promosi Online Terintegrasi

Permasalahan kedua yakni masih diterapkannya sistem pemasaran konvensional dengan menjual bumbu ke pedagang perantara. Meskipun cara ini tetap memberikan penjualan, namun memiliki beberapa kelemahan yang dapat membatasi perkembangan bisnis. Solusi atas permasalahan tersebut yakni dengan menerapkan strategi pemasaran dan promosi yang lebih ekstensif [5]. Pemanfaatan kemajuan IPTEK khususnya dalam hal teknologi digital coba kami terapkan sebagai bentuk relevansi terhadap kondisi pasar serta karakteristik konsumen saat ini [7]. Salah satu solusi yang kami tawarkan adalah pemanfaatan aplikasi pihak ketiga dalam menyediakan website dan melakukan pemasaran online terintegrasi. Kelebihan yang diperoleh dengan penerapan metode marketing online ini yaitu: 1) Dapat menjangkau lebih banyak orang dan membangun komunitas usaha, 2) Memperoleh opsi

kontak baru dengan menambahkan tombol untuk mengunjungi profil yang memudahkan calon konsumen untuk menghubungi penjual, 3) Penjual juga dapat memperoleh insight dari pengikut akun media sosial usaha yang didaftarkan, sehingga dapat melihat kinerja dari posting-an produk yang dipasarkan [8].

Target luaran dari program kerja ini adalah meningkatkan pangsa pasar dan memperluas cakupan pasar melalui optimalisasi berbagai kanal digital, sehingga dapat menjangkau calon konsumen yang lebih luas.

c. Penyuluhan Perencanaan Permodalan melalui Manajemen Keuangan

Permasalahan berikutnya yang dihadapi oleh mitra pengabdian adalah kurangnya perencanaan modal untuk pengembangan usaha. Banyak usaha bumbu rujak hanya berfokus pada kegiatan operasional sehari-hari tanpa memiliki strategi keuangan jangka panjang. Mereka tidak menyisihkan sebagian laba untuk investasi atau pengembangan usaha, sehingga usaha mereka stagnan dan sulit bersaing. Tim pengabdian akan memberikan pelatihan tentang pentingnya perencanaan keuangan jangka panjang dan strategi reinvestasi. Mitra akan diberikan penyuluhan dalam menyusun anggaran yang mencakup dana operasional, cadangan darurat, dan alokasi untuk investasi usaha, seperti pembelian peralatan yang dapat meningkatkan efisiensi produksi. Mitra juga akan dikenalkan konsep profit reinvestment, di mana sebagian dari keuntungan usaha digunakan untuk memperbesar skala bisnis, misalnya dengan memperluas jaringan pemasaran atau menambah variasi produk. Dengan pendekatan ini, pelaku usaha bumbu rujak dapat merencanakan pertumbuhan bisnis yang lebih berkelanjutan.

Target luaran dari program kerja ini adalah meningkatkan pemahaman peserta tentang strategi permodalan yang efektif, sehingga mitra mampu menyusun rencana keuangan dan permodalan yang sesuai dengan kebutuhan usaha atau individu.

d. Pembaharuan dan peningkatan kualitas sarana dan prasarana penunjang aktivitas operasional

Permasalahan keempat yang dihadapi oleh mitra yaitu kurangnya sarana dan prasarana penunjang operasional untuk meningkatkan produksi. Dengan alat yang masih sederhana atau manual, proses produksi memakan waktu lebih lama dan membutuhkan tenaga kerja lebih banyak, sehingga sulit memenuhi permintaan dalam jumlah besar. Mitra akan diberikan bantuan dalam rangka menunjang proses produksi bumbu rujak. Hal ini bertujuan agar mitra mampu memproduksi bumbu rujak dengan cepat dan juga dengan kuantitas yang besar.

Target luaran dari program kerja ini yakni pengadaan alat-alat produksi dengan skala yang lebih besar. Dengan adanya pengadaan tersebut, diharapkan produktivitas Bumbu Rujak Mang Ata dapat meningkat serta mendukung keberlanjutan usaha mitra dalam jangka panjang.

METODE PELAKSANAAN

Pelaksanaan kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) ini dilakukan melalui lima tahapan yang terstruktur. Tahap pertama adalah persiapan dan koordinasi, di mana tim pengabdian melakukan komunikasi dengan perangkat Desa Kuwum dan mitra usaha Bumbu Rujak Mang Ata untuk menyepakati tujuan, jadwal, serta teknis pelaksanaan program. Pada tahap ini juga dilakukan identifikasi permasalahan secara lebih mendalam melalui wawancara, observasi, dan diskusi kelompok sehingga kebutuhan mitra dapat dipetakan secara komprehensif.

Tahap kedua adalah sosialisasi program dan peningkatan literasi keuangan. Kegiatan ini mencakup penyampaian materi mengenai pentingnya pencatatan transaksi keuangan yang sistematis bagi keberlanjutan usaha. Mitra diberikan pemahaman dasar mengenai arus kas, biaya produksi, harga pokok penjualan, hingga perhitungan laba usaha. Untuk mendukung pemahaman yang lebih praktis, tim pengabdian juga menyiapkan modul pencatatan keuangan sederhana yang dapat digunakan mitra dalam operasional sehari-hari.

Selanjutnya, pada tahap ketiga dilakukan pelatihan dan pendampingan digitalisasi usaha. Mitra dilatih menggunakan sistem pencatatan berbasis Microsoft Excel maupun aplikasi pihak ketiga seperti Buku Kas. Selain itu, tim pengabdian juga memberikan pelatihan strategi promosi berbasis teknologi digital, termasuk pembuatan akun bisnis di media sosial, optimalisasi pemasaran melalui e-commerce, dan cara menjalin interaksi dengan konsumen secara daring. Kegiatan ini dilanjutkan dengan pendampingan langsung agar mitra mampu mengoperasikan sistem digital tersebut dengan baik.

Tahap keempat adalah penyediaan sarana produksi dan implementasi lapangan. Pada tahap ini, tim pengabdian membantu menyediakan peralatan penunjang produksi sesuai kebutuhan mitra, seperti alat penggiling atau pengemas, sehingga kapasitas produksi dapat meningkat. Mitra kemudian mempraktikkan secara langsung pencatatan transaksi harian dengan sistem digital yang dipilih serta melakukan simulasi promosi dan penjualan online. Dengan demikian, kegiatan produksi, pencatatan keuangan, dan pemasaran digital dapat berjalan secara terintegrasi. Tahap terakhir yaitu monitoring, evaluasi, dan keberlanjutan program. Evaluasi dilakukan secara berkala melalui observasi, kuesioner, dan wawancara dengan mitra untuk mengukur efektivitas program. Indikator keberhasilan meliputi peningkatan keterampilan pencatatan keuangan, perluasan akses pasar, serta peningkatan produktivitas produksi. Hasil dari evaluasi ini akan dijadikan dasar penyusunan laporan PKM sekaligus rekomendasi keberlanjutan program untuk mendukung pengembangan usaha Bumbu Rujak Mang Ata ke depan.

HASIL PELAKSANAAN

Pelaksanaan kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) yang dilakukan bersama mitra usaha Bumbu Rujak Mang Ata di Desa Kuwum, Kecamatan Mengwi, Kabupaten Badung, telah berlangsung sesuai dengan rencana kerja yang disusun sebelumnya. Kegiatan ini berhasil

mengintegrasikan aspek manajemen keuangan, strategi pemasaran digital, perencanaan permodalan, serta peningkatan sarana dan prasarana produksi, sehingga memberikan dampak nyata bagi mitra maupun masyarakat sekitar.

Pada aspek peningkatan kapasitas manajemen keuangan, mitra telah memperoleh pemahaman baru mengenai pentingnya pencatatan transaksi yang terstruktur. Melalui pelatihan yang diberikan, mitra mampu menggunakan dua alternatif sistem pencatatan, yaitu berbasis Microsoft Excel dan aplikasi Buku Kas. Mitra mulai terbiasa melakukan pencatatan arus kas harian, menghitung biaya produksi, serta menyusun laporan sederhana mengenai pendapatan dan laba usaha. Dengan adanya sistem pencatatan digital ini, mitra dapat lebih mudah mengetahui posisi keuangan usaha sekaligus memiliki dokumen pendukung yang dapat digunakan untuk mengajukan permodalan ke lembaga keuangan.

Dalam hal strategi pemasaran digital, kegiatan pelatihan berhasil mendorong mitra untuk tidak lagi hanya mengandalkan pemasaran konvensional melalui pedagang perantara. Mitra telah memiliki akun bisnis pada beberapa media sosial dan mulai memasarkan produknya secara langsung kepada konsumen. Pengenalan terhadap pemasaran online berbasis e-commerce juga telah memberikan peluang baru untuk memperluas jangkauan pasar. Hasil yang terlihat adalah meningkatnya jumlah interaksi dengan calon konsumen secara daring serta terbukanya akses pasar yang lebih luas di luar wilayah Desa Kuwum.

Selanjutnya, pada aspek perencanaan modal dan strategi reinvestasi, mitra telah dibekali dengan pemahaman mengenai pentingnya menyusun anggaran jangka panjang. Dari kegiatan penyuluhan, mitra mulai memahami perlunya menyisihkan sebagian keuntungan usaha sebagai dana cadangan maupun investasi. Langkah ini menjadi pondasi penting agar usaha tidak hanya berfokus pada kebutuhan operasional harian, tetapi juga memiliki strategi pengembangan usaha di masa depan. Mitra menyadari bahwa keberlanjutan usaha sangat ditentukan oleh kemampuan mengelola modal secara efektif.

Selain itu, kegiatan PKM juga berhasil mewujudkan peningkatan sarana dan prasarana penunjang produksi. Mitra memperoleh peralatan tambahan yang lebih efisien, sehingga mampu mempercepat proses produksi dan meningkatkan kapasitas hasil produksi bumbu rujak dalam kemasan. Dengan peralatan baru, mitra tidak lagi sepenuhnya bergantung pada metode manual yang memakan waktu dan tenaga. Hal ini secara langsung berdampak pada peningkatan produktivitas dan kualitas produk, sehingga usaha dapat lebih siap memenuhi permintaan pasar dalam jumlah yang lebih besar.

Secara keseluruhan, pelaksanaan kegiatan PKM ini telah memberikan hasil positif baik bagi mitra maupun masyarakat Desa Kuwum. Mitra usaha Bumbu Rujak Mang Ata kini lebih siap menghadapi tantangan persaingan pasar dengan bekal keterampilan manajemen keuangan, pemasaran digital, serta sarana produksi yang lebih memadai. Bagi masyarakat desa, kegiatan ini memberikan manfaat berupa peningkatan keterlibatan kelompok ibu rumah tangga dan pemuda dalam aktivitas

produktif, sehingga turut berkontribusi terhadap pertumbuhan ekonomi lokal. Dengan hasil yang dicapai, diharapkan usaha Bumbu Rujak Mang Ata dapat terus berkembang menjadi produk unggulan desa sekaligus inspirasi bagi UMKM lain di wilayah Kabupaten Badung.



Gambar Kegiatan Pelaksanaan

SIMPULAN DAN SARAN

Pelaksanaan kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) bersama mitra Bumbu Rujak Mang Ata di Desa Kuwum, Kecamatan Mengwi, Kabupaten Badung, telah berhasil memberikan kontribusi nyata dalam meningkatkan kapasitas manajemen usaha berbasis teknologi dan inovasi. Dari hasil implementasi kegiatan, dapat disimpulkan beberapa poin penting sebagai berikut.

- a. Mitra telah mampu memahami pentingnya pencatatan transaksi keuangan dan mulai terbiasa menggunakan sistem digital berbasis Microsoft Excel maupun aplikasi Buku Kas. Hal ini mendukung terciptanya laporan keuangan sederhana yang akurat, bermanfaat untuk evaluasi usaha, dan dapat digunakan sebagai dokumen pendukung dalam pengajuan permodalan.
- b. Pelatihan strategi promosi online mendorong mitra untuk tidak lagi hanya bergantung pada pedagang perantara. Pemasaran digital melalui media sosial dan e-commerce telah membuka peluang pasar yang lebih luas, meningkatkan interaksi dengan konsumen, serta memperkuat citra merek produk lokal unggulan Desa Kuwum.
- c. Mitra menyadari pentingnya mengalokasikan sebagian laba untuk investasi usaha. Pemahaman mengenai perencanaan jangka panjang telah mendorong pola pikir usaha yang lebih berorientasi pada keberlanjutan dan pengembangan.
- d. Bantuan peralatan modern telah meningkatkan kapasitas produksi, mempercepat proses kerja, dan menjaga kualitas produk. Peningkatan produktivitas ini memberikan dampak

positif tidak hanya pada keberlangsungan usaha, tetapi juga pada keterlibatan masyarakat lokal, khususnya kelompok ibu rumah tangga dan pemuda desa.

Secara keseluruhan, program PKM ini telah meningkatkan keterampilan, produktivitas, dan daya saing usaha Bumbu Rujak Mang Ata, serta memberikan manfaat sosial-ekonomi yang lebih luas bagi masyarakat Desa Kuwum.

Saran

Berdasarkan hasil pelaksanaan kegiatan, terdapat beberapa saran yang dapat diberikan untuk keberlanjutan program:

a. Bagi Mitra Usaha

- Diharapkan mitra terus konsisten menerapkan sistem pencatatan keuangan digital dan melakukan evaluasi rutin terhadap laporan keuangan untuk mendukung pengambilan keputusan usaha.
- Mitra perlu mengoptimalkan penggunaan media sosial dan platform e-commerce secara berkelanjutan dengan strategi pemasaran yang kreatif agar dapat menjangkau konsumen yang lebih luas.
- Sebagian keuntungan usaha sebaiknya terus dialokasikan untuk reinvestasi, khususnya dalam pengembangan variasi produk dan peningkatan kapasitas produksi.

b. Bagi Masyarakat Desa Kuwum

- Partisipasi masyarakat, khususnya kelompok ibu rumah tangga dan pemuda, perlu ditingkatkan agar lebih banyak individu yang memperoleh manfaat ekonomi dari keberlangsungan usaha.

Pemerintah desa dapat menjadikan usaha Bumbu Rujak Mang Ata sebagai ikon produk unggulan desa yang dapat dipromosikan bersamaan dengan potensi wisata desa.

DAFTAR PUSTAKA

1. Kementerian Koperasi dan UKM Republik Indonesia. Profil UMKM Indonesia 2022. Jakarta: Kemenkop UKM; 2022.
2. Kotler P, Keller KL. Marketing Management. 15th ed. Harlow: Pearson Education Limited; 2016.
3. Basu Swasta dan Irwan. 2009. Manajemen Pemasaran Modern. Yogyakarta: Liberty.
4. Kotler, Philip dan Kevin Lane Keller. 2009. Manajemen Pemasaran. Terjemahan oleh Benyamin Molan. Edisi Keduabelas. Jilid 1. Jakarta: Indeks.
5. Kuncoro, Mudrajad. 2005. Strategi Bagaimana Meraih Keunggulan Kompetitif. Jakarta: Erlangga.

6. M. Faqih, H, M. L., Ulum, M., H, M. T., Rozak, A., M, N. A., B, F. L., Suryaningsih, S., K, S. L., & Wulandari, F. E. (2019). Meningkatkan Pemasaran Produk Para Pelaku UMKM di Pedukuhan Ngaseman melalui Program Kerja Pengenalan dan Penyuluhan Digital Marketing Sistem. *Prosiding Konferensi Pengabdian Masyarakat*, 1, 425–427.
7. Purwana, D., Rahmi, & Aditya, S. (2017). Pemanfaatan Digital Marketing Bagi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) Di Kelurahan Malaka Sari, Duren Sawit. *Jurnal Pemberdayaan Masyarakat Madani (JPPM)* 1(1).
8. Putra, I G. B. N. P., Maharani, I A. D. P., Jayawarsa, A. A. K. 2023. Pemanfaatan Teknologi dalam Rangka Pemberdayaan Usaha Produk Pangan Kelompok Wanita Tani (KWT) Desa Penglipuran. Sukabumi: Haura Utama.
9. Trianto, Bagas.Cholvian. (2019). Analisis Pemasaran Online Kerajinan Tempurung Kelapa (Studi Kasus Kerajinan Tempurung Kelapa "ONI MADE" Desa Ngemplak, Kecamatan Undaan, Kabupaten Kudus). Skripsi. Universitas Islam Negri Walisongo Semarang.
10. Widarta, I. W. R., Suter, I. K., Yusa, N. M., Wiadnyani, A. A. I., Puspawati, N., & Nocianitri, K.. 2013. Pelatihan Pengolahan Tepung Ampas Kelapa Menjadi Biskuit. *Udayana Mengabdi*, 12(2), 63–65.