Pemberdayaan Pencatatan Keuangan dan Pemasaran Digital pada Kelompok Usaha Kopi Kemasan-Desa Penglipuran

I Gst. B. Ngr. P. Putra[1], Ida Ayu Dinda Priyanka Maharani[2], I Putu Budi Anggiriawan[3]
[1, 2, 3] Universitas Warmadewa
e-mail: [1]ngurahpanji.putra@gmail.com, [2] iadindapriyanka@gmail.com, [3] budianggiriawan@gmail.com

*I Gst. B. Ngr. P. Putra

ABSTRACT

Penglipuran Village is located in the Bangli Regency of Bali and features the distinctive natural characteristics of a cool, mountainous region. These geographical conditions facilitate the cultivation of coffee, a key plantation commodity. The "Mawar Langgeng Sari" Women Farmers' Group plays a pivotal role in developing the coffee business in Penglipuran Village. The challenges faced by the group include: 1) Financial record-keeping is still performed using conventional methods, resulting in a lack of effectiveness and efficiency; 2) Product distribution and marketing are conducted traditionally, limiting the product's market reach; and 3) The facilities and infrastructure supporting operational activities have reached the end of their economic lifespan. The proposed solutions are: 1) Training on financial transaction recording and the implementation of a digital financial recording system; 2) Provision of a website and training on online marketing strategies; and 3) Provision of facilities and infrastructure to support production.

Keywords: ***Packaged Coffee Business Group, Financial Record-Keeping Workshop, Marketing via Website and Social Media, Provision of Facilities and Infrastructure to Support Operational Activities.***

History Article: 23 Oct 26
Incoming articles: 23 Oct 26
Revised article: 24 Oct 26
Articles accepted: 26 Oct 26

CC BY SA

I. Introduction

Situation Analysis

Desa Penglipuran, Kelurahan Kubu merupakan salah satu wilayah di Kabupaten Bangli-Bali yang memiliki kondisi alam khas daerah pegunungan dan dataran tinggi yang beriklim sejuk. Kondisi geografis serta kondisi alam ini menjadi faktor pendukung mudahnya pembudidayaan berbagai jenis tanaman terutama di sektor pertanian dan perkebunan. Salah satu komoditas perkebunan yang dibudidayakan oleh masyarakat adalah kopi. Keberadaan perkebunan kopi di Bangli menunjukkan bahwa komoditas ini memiliki kontribusi ekonomi yang signifikan, baik sebagai sumber pendapatan rumah tangga petani maupun sebagai produk unggulan daerah. Kelayakan usahatani kopi menunjukkan bahwa kegiatan budidaya kopi memberikan penerimaan yang bernilai ekonomis, sehingga layak untuk dikembangkan sebagai usaha yang mampu memperbaiki taraf hidup masyarakat (Yudhari dan Anggreni, 2023).

Melimpahnya pasokan kopi dari sektor perkebunan memberikan peluang besar bagi masyarakat lokal untuk mengembangkan kegiatan ekonomi berbasis kopi. Komoditas kopi tidak hanya dipasarkan dalam bentuk hasil panen, tetapi juga mulai diolah melalui proses pascapanen untuk meningkatkan kualitas dan nilai jual. Dengan demikian, kopi tidak hanya berperan sebagai komoditas primer, tetapi juga sebagai produk agroindustri yang mampu memberikan nilai tambah dan memperluas peluang usaha masyarakat (Santi dan Dewi, 2025).

Keberlanjutan pengelolaan perkebunan kopi tidak hanya ditentukan oleh kondisi alam yang mendukung, tetapi juga oleh kemampuan petani dalam mengelola usaha secara efektif, baik pada aspek budidaya maupun pengembangan nilai tambah. Upaya pengolahan dan pemasaran kopi dalam bentuk produk kemasan turut mendorong diversifikasi pendapatan masyarakat serta memperkuat posisi kopi sebagai produk unggulan daerah (Sijabat, dkk., 2026). Salah satu pihak yang berperan dalam pengembangan usaha kopi di Desa Penglipuran, Kelurahan Kubu adalah Kelompok Wanita Tani "Mawar Langgeng Sari".

Adapun kelompok tani di Desa Penglipuran, Kabupaten Bangli yang masih aktif menjalankan aktivitasnya hingga saat ini adalah Kelompok Wanita Tani "Mawar Langgeng Sari". Anggota kelompok ini berasal dari kalangan ibu-ibu khususnya yang berprofesi sebagai petani. Tujuan dibentuknya kelompok wanita tani ini adalah untuk memberdayakan ibu-ibu khususnya yang memiliki profesi sebagai petani sehingga mampu meningkatkan taraf hidup mereka. Melalui upaya tersebut diharapkan dapat meningkatkan atensi dan dukungan terhadap dunia pertanian yang berkelanjutan, sehingga petani tidak lagi identik dengan kemiskinan. Adapun Kelompok Wanita Tani (KWT) "Mawar Langgeng Sari" dibentuk pada tanggal 29 November 2007 dengan beranggotakan 20 orang anggota dan diketuai oleh Ibu Nengah Artawati. Setiap harinya Kelompok Wanita Tani (KWT) ini memiliki kapasitas produksi kopi sebesar 5 kg. Produk kopi yang dikemas merupakan kopi murni tanpa penambahan bahan campuran maupun penggunaan bahan pengawet. Dalam kondisi pemasaran dan penyimpanan yang sesuai, kopi kemasan ini memiliki masa kedaluwarsa hingga 8 bulan. Selanjutnya, produk kopi yang dihasilkan tersedia dalam berbagai pilihan ukuran kemasan dengan variasi harga yang disesuaikan.

Adapun permasalahan yang dihadapi oleh mitra pengabdian diantaranya yakni kelompok ini belum memiliki kemampuan terkait proses pencatatan transaksi keuangan yang baik. Ini berakibat pada keterbatasan kemampuan dalam menentukan jumlah

pendapatan dan biaya yang telah terjadi selama satu periode. Melalui pemberian pengetahuan terkait pencatatan keuangan sederhana, diharapkan dapat membantu mitra untuk mengetahui aliran keluar dan masuk dana yang terjadi. Selain itu, tantangan lainnya yang dihadapi dalam pengelolaan usaha oleh Kelompok Wanita tani Mawar Langgeng Sari yakni masih diterapkannya sistem pemasaran konvensional dengan metode konsinyasi. Kurangnya akses terhadap jaringan pemasaran yang lebih luas, termasuk pasar modern dan e-commerce, menyebabkan cakupan pangsa pasar produk kopi kemasan masih sangat terbatas. Permasalahan lain yang dihadapi oleh Kelompok Wanita tani Mawar Langgeng Sari adalah kondisi sarana dan prasarana penunjang operasional yang telah habis masa umur ekonomisnya. Hal ini mengakibatkan penurunan efisiensi dan efektivitas dalam proses produksi, sehingga berpotensi menghambat kelancaran operasional usaha. Oleh karena itu, diperlukan upaya pembaruan dan optimalisasi sarana serta prasarana guna mendukung keberlanjutan usaha dan meningkatkan produktivitas dari KWT ini.

Solutions and Targets

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

1) Pelatihan Pencatatan Transaksi Keuangan Melalui Media Kas Harian

Laporan keuangan merupakan sebuah media bagi para stakeholder dalam hal ini pemilik usaha untuk mengetahui kinerja usaha yang tercermin dari laba yang dihasilkan, perubahan modal usaha yang terjadi, serta posisi keuangan dari usaha bersangkutan. Berangkat dari permasalahan yang dihadapi oleh mitra, maka solusi pemecahan masalah yang kami tawarkan berupa sosialisasi dan pelatihan pencatatan transaksi keuangan. Mitra juga akan dilatih dalam penyusunan catatan kas harian untuk mengetahui saldo kas awal, transaksi kas masuk serta keluar, dan saldo kas akhir. Apabila dirinci materi yang diberikan yakni pertama terkait penentuan saldo awal operasi. Kemudian tahap berikutnya adalah pencatatan aliran kas masuk yang terkait dengan aktivitas usaha seperti pendapatan usaha. Tahap berikutnya adalah pencatatan dan pengklasifikasian aliran kas keluar misalnya pembelian bahan penunjang aktivitas operasional. Patut digarisbawahi bahwa penting untuk diklasifikasikan dan dibedakan aliran kas keluar untuk aktivitas pribadi dan aktivitas usaha. Tahap terakhir adalah penentuan jumlah saldo kas di tangan dengan kas pada pencatatan pembukuan. Pada program kerja ini, tim pengabdian juga mempersiapkan buku peraga yang dapat mempermudah mitra untuk memahami materi sosialisasi yang disampaikan.

2) 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 rentan nya 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 pengoperasian nya. 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.

3) Penyediaan Website sebagai Bentuk Strategi Pemasaran dan Pelatihan Strategi Promosi Online Terintegrasi (Via Aplikasi Pihak Ketiga yang Terintegrasi dengan Media Sosial)

Permasalahan berikutnya yang dihadapi oleh mitra pengabdian adalah sistem pemasaran produk kopi kemasan yang masih didominasi oleh metode konsinyasi, yaitu dengan menitipkan produk pada warung-warung di sekitar wilayah produksi. Solusi atas permasalahan tersebut yakni dengan menerapkan strategi pemasaran dan promosi yang lebih ekstensif (Kuncoro, 2025). Pemanfaatan kemajuan IPTEK khususnya dalam hal teknologi digital coba kami terapkan sebagai bentuk relevansi terhadap kondisi pasar serta karakteristik konsumen saat ini (Purwana, dkk., 2017). Salah satu solusi yang kami tawarkan adalah pemanfaatan aplikasi pihak ketiga dalam menyediakan website dan melakukan pemasaran online terintegrasi. Aplikasi tersebut bernama Aplikasi "Setoko".

Aplikasi "Setoko" adalah aplikasi untuk mendesain dan menciptakan website toko online dengan mudah, cepat dan aman. Melalui aplikasi ini, penjual menjadi lebih mudah dalam mengelola produk pada katalog online. Penjual dapat mengatur produk, foto, deskripsi, dan info ketersediaan produk langsung dari satu dashboard. Selain itu, penjual dapat lebih mudah dalam menjangkau pelanggan secara online semudah membagikan status dan link kepada calon pembeli potensial via aplikasi Whatsapp atau akun media sosial seperti Facebook, Instagram, dan lain sebagainya. Penjual dapat membagikan link toko atau link produk spesifik yang terdapat pada katalog. Melalui aplikasi ini, tersedia berbagai pilihan pembayaran bagi pelanggan dengan fitur link pembayaran "Setoko" yang 100% aman ter verifikasi Bank Indonesia dan bebas biaya transfer antar bank. Adapun metode pembayaran yang tersedia yakni: 1) Dengan menggunakan link pembayaran dari bank manapun tanpa dikenakan biaya admin; 2) Dengan menggunakan e-wallet seperti OVO, Gopay, ShopeePay, LinkAja, dan Dana. Pembayaran ini akan masuk langsung ke rekening penjual setelah pesanan diselesaikan; 3) Pembayaran Manual; 4) Pembayaran di Tempat (Cash on Delivery-COD). Keunggulan lainnya dari aplikasi ini yaitu penjual dapat mengatur pesanan dan pengiriman produk dari satu aplikasi.

Lebih lanjut, aplikasi ini mampu mempermudah penjual dalam melakukan marketing dan promosi produk secara online karena terintegrasi langsung dengan media sosial seperti Facebook apps dan Instagram Apps. Melalui facebook apps penjual dapat melakukan optimalisasi kesadaran merk dengan membantu pengiklan untuk menemukan konsumen (Gita, 2016). Sementara Instagram apps dapat membantu pengiklanan untuk memasarkan produk melalui laman Instagram khususnya untuk menjangkau audiens yang lebih luas dengan lebih berfokus pada foto atau gambar (Aisyah, 2020). 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 (Putra, dkk., 2020).

4) Pembaharuan dan peningkatan kualitas sarana dan prasarana penunjang aktivitas operasional

Sarana dan prasarana merupakan faktor penting dalam menunjang kelancaran proses produksi pada kegiatan usaha produk kopi. Berdasarkan hasil survei yang telah dilakukan, diketahui bahwa terdapat keterbatasan dalam hal ketersediaan sarana dan prasarana produksi kopi, seperti alat penyangrai, mesin penggiling, serta alat press untuk pengemasan yang dimana saat ini masih terbatas dan sebagian di antaranya telah melampaui umur ekonomis sehingga tidak lagi beroperasi secara optimal. Oleh karena itu, melalui kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilakukan upaya pengadaan peralatan baru maupun penggantian peralatan lama guna mendukung peningkatan efisiensi proses produksi.

Implementation Method

Adapun metode pelaksanaan pada kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini yakni dalam bentuk pendampingan dan pelatihan keahlian mitra serta pemberian bantuan usaha. Pendampingan mitra pengabdian merupakan upaya tim pengabdian untuk memberikan dukungan, bimbingan, dan pelatihan kepada mitra dalam rangka membantu mitra dalam mengimplementasikan program kerja yang berikan. Berikut dipaparkan secara rinci metode pelaksanaan kegiatan:

1) Pelatihan Pencatatan Transaksi Melalui Media Kas Harian

Berangkat dari permasalahan yang dihadapi oleh mitra terkait keterbatasan kemampuan dalam hal pencatatan transaksi keuangan khususnya dalam hal penentuan aliran kas masuk dan keluar, maka solusi yang kami tawarkan adalah berupa sosialisasi dan pelatihan pencatatan transaksi keuangan. Dibekali latar belakang pendidikan dosen akuntansi, maka program sosialisasi dan pelatihan pencatatan transaksi keuangan dilaksanakan oleh anggota II. Dalam prosesnya, program kerja ini juga akan dibantu oleh ketua pengabdian dalam hal pendampingan mitra apabila mengalami kesulitan ketika sosialisasi dilaksanakan.

Tahapan pelaksanaan program kerja ini yaitu pada tahap awal anggota II mempersiapkan materi tentang catatan kas harian. Apabila dirinci materi yang diberikan yakni pertama terkait penentuan saldo awal operasi. Kemudian tahap berikutnya adalah pencatatan aliran kas masuk yang terkait dengan aktivitas usaha seperti pendapatan usaha. Tahap berikutnya adalah pencatatan dan pengklasifikasian aliran kas keluar misalnya pembelian bahan baku atau bahan pembantu/penolong. Patut digarisbawahi bahwa penting untuk diklasifikasikan dan dibedakan aliran kas keluar untuk aktivitas pribadi dan aktivitas usaha. Tahap terakhir adalah penentuan jumlah saldo kas di tangan dengan kas pada pencatatan pembukuan. Pada program kerja ini, tim pengabdian juga mempersiapkan buku peraga yang dapat mempermudah mitra untuk memahami materi sosialisasi yang disampaikan.

2) Penyediaan Sistem Penyusunan Laporan Keuangan Ter-digitalisasi

Dibekali latar belakang pendidikan profesi sebagai Akuntan (Ak) serta ter-kualifikasi sebagai akuntan professional sesuai panduan standar internasional dengan label Chartered

Accountant (CA), maka program sosialisasi dan penyediaan sistem penyusunan laporan keuangan ter-digitalisasi dilaksanakan oleh ketua pengabdian. Program kerja yang kami tawarkan ini merupakan bentuk adaptasi kegiatan usaha bisnis terhadap revolusi industri 4.0. Metode penyampaian materi yakni via laptop serta smartphone. Tahap pelaksanaannya pertama adalah pengenalan sistem aplikasi pembukuan yang dikembangkan oleh pihak ketiga bernama aplikasi "Buku Kas". Tim pengabdian akan memperkenalkan fitur-fitur dari aplikasi tersebut. Selanjutnya dimulai tahap demonstrasi teknis penggunaan aplikasi Buku Kas disertai dengan contoh transaksi dummy agar lebih mudah dipahami mitra pengabdian. Mitra akan diajarkan untuk mengubah mode privat ke mode bisnis, kemudian diajarkan tentang input data supplier dan customer. Setelah itu mitra diberikan contoh untuk pencatatan transaksi penjualan dan pembelian baik secara kredit atau tunai. Aplikasi ini juga dilengkapi dengan pencatatan harga pokok penjualan. Mitra juga akan diajarkan untuk menentukan cut off transaksi kredit sehingga ketika terjadi jatuh tempo, sehingga sistem secara otomatis akan memberikan pemberitahuan via notification bar pada smartphone. Tahap akhir mitra akan diajarkan untuk mencetak output transaksi berupa laporan keuangan atau laporan hutang-piutang.

3) Penyediaan Website sebagai Bentuk Strategi Pemasaran dan Pelatihan Strategi Promosi Online Terintegrasi (Via Aplikasi Pihak Ketiga yang Terintegrasi dengan Media Sosial)

Permasalahan kedua yang dihadapi oleh mitra pengabdian adalah cakupan pangsa pasar lokal khususnya di Bali yang masih tergolong sempit. Selain itu, distribusi serta pemasaran produk masih dilakukan secara konvensional. Solusi atas permasalahan tersebut yakni dengan menerapkan strategi pemasaran dan promosi yang lebih ekstensif (Kuncoro, 2005). Pemanfaatan kemajuan IPTEK khususnya dalam hal teknologi digital coba kami terapkan sebagai bentuk relevansi terhadap kondisi pasar serta karakteristik konsumen saat ini (Purwana, dkk, 2017). Dibantu oleh anggota I yang berlatar belakang sebagai akademisi Program Studi Manajemen serta anggota III yang berlatar belakang teknologi informasi, kami menawarkan program kerja berupa penyediaan website serta promosi online yang terintegrasi dengan media sosial (via Instagram apps dan Facebook apps). Tahap awal adalah kami melakukan pembuatan website via aplikasi pihak ketiga yakni aplikasi "Setoko" dengan menyediakan katalog produk disertai dengan varian jenis produk, harga, dan ukuran serta dilengkapi dengan link yang langsung terhubung ke aplikasi whatsapp sehingga akan memudahkan konsumen ketika melakukan pesanan pembelian. Tim pengabdian akan mendaftarkan usaha mitra pada aplikasi "Setoko" dan menyesuaikan nama serta kategori usaha. Kemudian dilanjutkan dengan menambahkan produk ke katalog, dilengkapi dengan foto dan deskripsi produk yang menarik serta penentuan harga yang sesuai. Tahap berikutnya adalah mengatur link pembayaran dan metode pengiriman yang ingin disediakan. Selanjutnya penjual telah mampu untuk membagikan tautan link toko via Whatsapp atau akun media sosial (Facebook dan Instagram) sebagai bentuk pemasaran online terintegrasi. Metode promosi jenis ini merupakan bentuk penyesuaian karakteristik konsumen dan masyarakat pada umumnya yang mayoritas menggunakan media sosial Facebook dan Instagram (Basu dan Irwan, 2009). Pemanfaatan kemajuan teknologi digital di era globalisasi merupakan bentuk relevansi marketing dalam upaya memasarkan produk khususnya untuk menjangkau audiens yang lebih luas dengan lebih berfokus pada foto atau gambar (Faqih dkk, 2019). Melalui sosialisasi strategi pemasaran mitra dapat memiliki gambaran yang jelas dan

terarah mengenai apa yang akan dilakukan, sehingga posisi mitra di pasar dapat dipertahankan sekaligus dapat ditingkatkan (Trianto,2019).

4) Pembaharuan dan Peningkatan Kualitas Sarana dan Prasarana Penunjang Aktivitas Operasional

Untuk jenis usaha yang digeluti oleh KWT Mawar Langgeng Sari, keberadaan sarana prasarana penunjang operasional sangatlah krusial. Namun sangat disayangkan karena beberapa dari kelengkapan operasional telah kehabisan umur ekonomisnya, sehingga mempengaruhi proses dan kuantitas produksi produk. Tahapan atau langkah-langkah pemecahan masalah tersebut yaitu pertama diadakan observasi dan survey terkait sarana dan prasarana khususnya peralatan yang digunakan dalam aktivitas operasional keseharian dan pencatatan terkait daftar yang perlu untuk diperbaharui. Tahap berikutnya adalah proses penyusunan anggaran dalam rangka pengadaan peralatan baru disesuaikan dengan spesifikasi yang dibutuhkan dan anggaran yang tersedia. Selanjutnya seluruh tim pengabdi melakukan penyediaan sarana prasarana penunjang aktivitas operasional bagi mitra pengabdian. Tahap terakhir yaitu serah terima peralatan kepada mitra pengabdian.

II. Results and Discussion

Pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat dimulai dengan melakukan pertemuan dengan mitra pada tanggal 18 Juli 2026 terkait sosialisasi yang akan diberikan. Adapun kegiatan yang dilakukan pada saat itu yakni seluruh anggota tim pengabdian kepada masyarakat turut terlibat dalam penyediaan sarana dan prasarana penunjak aktivitas operasional sebagai bentuk investasi kepada mitra. Adapun bentuk pengadaannya yakni bantuan penyediaan sarana penyangrai kopi dan pengemasan kopi. Hasil dari kegiatan ini yakni peralatan yang telah usang atau habis umur ekonomisnya telah diperbaharui, sehingga berdampak pada kelancaran aktivitas operasional dari mitra pengabdian.

Pelaksanaan program kerja berikutnya adalah pelatihan penyusunan laporan keuangan sederhana dan penyediaan sistem pencatatan keuangan terdigitalisasi. Tim pengabdian memperkenalkan aplikasi pihak ketiga yang bernama "Buku Kas". Aplikasi ini dapat diunduh secara gratis di playstore dan diakses via smartphone android. Pada aplikasi Buku Kas telah tersedia secara lengkap menu yang berkaitan dengan pencatatan keuangan usaha. Hasil dari pelaksanaan program kerja ini yakni mitra pengabdian mampu untuk melakukan input transaksi penjualan, harga pokok penjualan, input pengeluaran, pencatatan supplier ataupun pelanggan. Mitra juga dapat melakukan pencatatan terkait hutang dan piutang, serta mengatur pengingat tanggal jatuh temponya. Hal yang tak kalah pentingnya adalah mitra dapat mengunduh laporan hutang ataupun piutang serta laporan keuangan sederhana sesuai dengan jangka waktu yang diinginkan. Hasil dari pelaksanaan program kerja ini yakni kemampuan mitra dalam melaksanakan pencatatan transaksi keuangan dan pembukuang mengalami peningkatan, dengan dibuktikan dari tingkat kesalahan pencatatan transaksi berkurang dan waktu penyusunan laporan keuangan menjadi lebih efisien.

Program kerja selanjutnya adalah pemaparan materi terkait metode pemasaran berbasis e-marketing dengan memanfaatkan aplikasi pihak ketiga dalam menyediakan website dan melakukan pemasaran online terintegrasi bernama Aplikasi "Setokko". Aplikasi "Setokko" adalah aplikasi untuk mendesain dan menciptakan website toko online dengan mudah, cepat dan aman. Melalui aplikasi ini, penjual menjadi lebih mudah dalam mengelola produk pada katalog online. Penjual dapat mengatur produk, foto, deskripsi,

dan info ketersediaan produk langsung dari satu dashboard. Hasil dari program kerja ini yakni mitra pengabdian dapat lebih mudah dalam menjangkau pelanggan secara online, mempermudah mitra dalam melakukan marketing dan promosi produk karena terintegrasi langsung dengan media sosial seperti Facebook apps dan Instagram Apps, dan bermuara pada peningkatan cakupan pangsa pasar produk.



Gambar 1. Pemaparan Materi Pencatatan Keuangan Terdigitalisasi



Gambar 2. Pemaparan Materi Pemasaran Online

III. Conclusion

Berdasarkan atas kegiatan yang telah dilaksanakan maka dapat dibuat kesimpulan sebagai berikut:

1) Mitra Usaha KWT Mawar Langgeng Sari mengalami kesulitan dalam hal pemenuhan kebutuhan bahan baku bambu dan bahan penolong, mitra belum memiliki keterampilan, efektivitas dan efisiensi pencatatan keuangan yang memadai, serta distribusi serta pemasaran produk yang masih dilakukan secara konvensional. Hal tersebut yang melatarbelakangi dilakukannya pengabdian kepada masyarakat ini.
2) Keterbatasan keterampilan, efektivitas dan efisiensi pencatatan keuangan yang belum memadai, kami atasi dengan penyediaan sistem pembukuan terdigitalisasi. Aplikasi penyusunan laporan keuangan sederhana via smartphone android tersebut bernama Buku Kas. Didukung oleh buku

panduan (manual book) serta cara pengoperasian aplikasi Buku Kas yang memang sangat simpel, kesalahan pencatatan dapat teratasi serta waktu penyusunan laporan keuangan menjadi lebih efisien.

3) Permasalahan terkait distribusi serta pemasaran produk yang masih dilakukan secara konvensional kami atasi melalui sosialisasi terkait strategi pemasaran online (e-marketing) serta penyediaan website berbasis aplikasi Setoko. Melalui program kerja ini pangsa pasar produk yang dihasilkan menjadi lebih luas.

IV. Reference

Aisyiyah, Putri Rachma Dewi. 2020. Efektivitas Terpaan Iklan Ads Instagram Tiket.Com Pada Pengguna Instagram Menggunakan Metode Pendekatan Epic Model. Commercium. Volume 02 Nomor 02.

Basu Swasta dan Irwan. 2009. Manajemen Pemasaran Modern. Yogyakarta: Liberty.

Gita, Aprinta, G. B. 2016. Pemanfaatan Facebook Ads Untuk meningkatkan Brand Awareness pada Produk Lokal. The Messenger Volume. VIII Nomor 1.

I Dewa Ayu Sri Yudhari, I. G. A. A. L. A. (2023). Interpretive Structural Modeling in the Development of Arabica Coffee Agrotourism in Kintamani, Bangli Regency, Bali, Indonesia. Journal of Biology, Agriculture and Healthcare, 13(10). doi: 10.7176/JBAH/13-10-03

Kotler, Philip dan Kevin Lane Keller. 2009. Manajemen Pemasaran. Terjemahan oleh Benyamin Molan. Edisi Keduabelas. Jilid 1. Jakarta: Indeks.

Kuncoro, Mudrajad. 2005. Strategi Bagaimana Meraih Keunggulan Kompetitif. Jakarta: Erlangga.

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.

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).

Putra, I G. B. N. P., Maharani, I A. D. P., Jayawarsa, A. A. K., Pemanfaatan Teknologi dalam Rangka Pemberdayaan Usaha Produk Pangan Kelompok Wanita Tani (KWT) Desa Penglipuran. 2023. Sukabumi: Haura Utama.

Santi, K. A., & Dewi, N. L. P. K. (2025). Analysis Of The Added Value Of Arabica Coffee Processing At The Kopi Langit Bali UMKM In Catur Village, Kintamani District, Bangli Regency. Jurnal Rekayasa Dan Manajemen Agroindustri, 13(3). doi: https://doi.org/10.24843/JRMA.2025.v13.i03.p06

Sijabat, J. H., Yoga, I. W. G. S., & Suhendra, L. (2026). Analysis Of Added Value Of Arabica Coffee Processing At PT. Dete kopi Kintamani, Bali. International Journal of Economics, Business and Innovation Research, 5(1). doi: https://doi.org/10.63922/ijebir.v5i01.2638

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.