

PEMBERDAYAAN UMKM KULINER DALAM PENINGKATAN KETRAMPILAN PENCATATAN KEUANGAN DI KECAMATAN KLOJEN, KOTA MALANG

Eny Lestari Widarni
STIE Jayanegara Tamansiswa Malang

Info Artikel	Abstrak
<p>Article History: Received: 26 Desember 2026 Revised: 15 Januari 2026 Accepted: 22 Januari 2026</p>	<p><i>UMKM kuliner di Kecamatan Klojen, Kota Malang, menghadapi tantangan signifikan dalam hal pengelolaan keuangan yang efektif, yang berdampak pada kesulitan dalam memantau arus kas, pengambilan keputusan bisnis yang tepat, dan pengembangan usaha. Program pengabdian masyarakat ini bertujuan untuk meningkatkan keterampilan pencatatan keuangan dan pengelolaan usaha melalui pelatihan dan pendampingan bagi pelaku UMKM kuliner. Kegiatan pengabdian ini terdiri dari empat tahapan, yaitu sosialisasi, tutorial, diskusi, dan pendampingan langsung. Hasil yang dicapai menunjukkan peningkatan pemahaman pelaku UMKM tentang pentingnya pencatatan keuangan yang teratur dan sistematis, serta kemampuan mereka dalam menyusun laporan keuangan sederhana seperti laporan laba rugi, neraca, dan arus kas. Selain itu, pelatihan tentang pengelolaan arus kas dan penetapan harga jual yang tepat memungkinkan pelaku usaha untuk meningkatkan efisiensi biaya dan keuntungan usaha mereka. Program ini juga berhasil memperkenalkan penggunaan digital marketing, yang telah membantu pelaku UMKM memperluas pasar dan meningkatkan visibilitas produk mereka melalui media sosial. Meskipun ada tantangan terkait dengan konsistensi pencatatan keuangan dan penggunaan teknologi digital, program ini berhasil memberikan dasar yang kuat untuk pengelolaan usaha yang lebih efisien dan berkelanjutan. Diperlukan pendampingan berkelanjutan dan pelatihan lanjutan agar hasil yang dicapai dapat bertahan dan berkembang lebih lanjut</i></p>
<p>Keywords: UMKM, kuliner, pencatatan keuangan, digital marketing</p>	

PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) telah lama menjadi pilar utama dalam perekonomian Indonesia. Kontribusi UMKM terhadap PDB Indonesia sangat signifikan, dengan sektor ini menyumbang hampir 60% dari total PDB dan menyerap lebih dari 100 juta tenaga kerja (BPS, 2021). Di antara berbagai sektor UMKM, industri kuliner menjadi salah satu sektor yang berkembang pesat, terutama di kota-kota besar seperti Malang. Kecamatan Klojen, yang merupakan pusat aktivitas ekonomi di Kota Malang, telah menjadi tempat yang subur bagi berbagai jenis usaha kuliner, mulai dari warung angkringan hingga restoran. Permintaan pasar yang tinggi terhadap berbagai produk makanan dan minuman,

baik dari masyarakat lokal maupun wisatawan, semakin memperkuat sektor ini. Namun, meskipun potensi pasar yang besar, sebagian besar pelaku UMKM kuliner di Kecamatan Klojen menghadapi tantangan yang cukup signifikan dalam pengelolaan keuangan yang efisien dan tepat (Rahma et al., 2017).

Salah satu tantangan utama yang dihadapi oleh pelaku UMKM kuliner adalah kurangnya pemahaman mengenai pentingnya pencatatan keuangan yang benar. Pencatatan keuangan yang baik adalah kunci untuk mengetahui kondisi keuangan usaha, memonitor arus kas, dan mengambil keputusan bisnis yang tepat. Tanpa pencatatan yang sistematis, pengusaha kuliner sering kali kesulitan dalam mengevaluasi kinerja usaha mereka, baik dari segi pendapatan, biaya, maupun laba yang diperoleh. Hal ini berpotensi menghambat perkembangan usaha dan menyebabkan ketidakmampuan dalam merencanakan pengembangan usaha di masa depan (Latifiana, 2017). Berdasarkan penelitian oleh Handika et al. (2018), UMKM yang memiliki sistem pencatatan keuangan yang baik cenderung lebih sukses dalam mengelola modal dan bertahan dalam jangka panjang. Namun, masih banyak pengusaha yang belum memahami betul cara menyusun laporan keuangan yang akurat, sehingga mereka sering kali kesulitan dalam mengakses modal dari lembaga keuangan atau bank.

Pencatatan keuangan yang teratur dan tepat dapat membantu pelaku UMKM dalam memantau arus kas mereka, mengevaluasi biaya operasional, dan mengelola keuntungan. Dengan laporan keuangan yang jelas, pengusaha juga dapat lebih mudah dalam merencanakan pengembangan usaha, mengidentifikasi area yang membutuhkan perbaikan, serta mengatur alokasi dana untuk investasi dan pengembangan produk (Wiralestari & Friyani, 2019). Menurut Winarto (2020), UMKM yang berhasil dalam pengelolaan keuangan umumnya telah memiliki pemahaman dasar mengenai akuntansi dan mampu membuat laporan keuangan sederhana seperti neraca, laporan laba rugi, dan laporan arus kas. Oleh karena itu, peningkatan keterampilan akuntansi melalui pelatihan dan pendampingan menjadi langkah yang sangat penting untuk meningkatkan keberlanjutan usaha kuliner di Kecamatan Klojen.

Selain itu, dalam beberapa tahun terakhir, penggunaan teknologi digital semakin penting dalam pengelolaan usaha, termasuk dalam hal pemasaran dan pengelolaan keuangan. Digital marketing menjadi salah satu area penting bagi pengusaha kuliner untuk memperkenalkan produk mereka kepada masyarakat luas. Menurut Ridwan et al. (2019), pemanfaatan digital marketing memberikan kemudahan bagi UMKM untuk memperluas jangkauan pasar, meningkatkan visibilitas produk, dan menarik lebih banyak konsumen. Hal ini sangat relevan untuk UMKM kuliner di Kecamatan Klojen, yang seringkali menghadapi persaingan ketat dan membutuhkan cara yang lebih efisien dalam memasarkan produk mereka. Oleh karena itu, selain memberikan pelatihan tentang pencatatan keuangan, pengabdian masyarakat ini juga mencakup pelatihan mengenai pemasaran digital untuk membantu pengusaha kuliner memanfaatkan teknologi dalam meningkatkan penjualan.

Namun, meskipun digital marketing memberikan peluang besar, banyak pengusaha kuliner yang belum memanfaatkannya dengan optimal. Banyak dari

mereka masih mengandalkan pemasaran tradisional yang terbatas pada promosi melalui mulut ke mulut atau hanya menggunakan media sosial secara terbatas. Hal ini membuat mereka sulit untuk menjangkau pasar yang lebih luas dan meningkatkan daya saing usaha mereka (Handika et al., 2018). Untuk itu, pengabdian ini tidak hanya fokus pada pencatatan keuangan, tetapi juga bertujuan untuk memberikan pemahaman tentang cara memanfaatkan platform digital untuk memperkenalkan produk kuliner mereka kepada pasar yang lebih besar. Hal ini sesuai dengan temuan oleh Prapti NSS & Rahoyo (2019) yang menyatakan bahwa penguasaan digital marketing dapat mempercepat pertumbuhan usaha UMKM.

Seiring dengan meningkatnya penggunaan teknologi digital, salah satu faktor yang tidak kalah penting adalah peningkatan literasi keuangan. Banyak penelitian menunjukkan bahwa literasi keuangan merupakan faktor kunci yang mempengaruhi kemampuan UMKM dalam mengelola keuangan mereka dengan baik (Djuwita & Yusuf, 2018; Latifiana, 2017). Pengetahuan tentang cara mengelola keuangan secara efektif akan membantu pengusaha dalam membuat keputusan yang lebih baik, seperti menentukan harga jual yang tepat, mengelola modal kerja, dan membuat perencanaan keuangan untuk masa depan. Berdasarkan penelitian oleh Sanistasya et al. (2019), pengusaha yang memiliki literasi keuangan yang baik cenderung memiliki kemampuan yang lebih baik dalam mengelola usaha dan menghadapi tantangan keuangan, seperti fluktuasi arus kas dan pembiayaan usaha.

Pelatihan mengenai pencatatan keuangan dan literasi keuangan bagi pelaku UMKM kuliner di Kecamatan Klojen akan dilakukan dalam bentuk kegiatan yang interaktif dan partisipatif. Metode ini mencakup empat tahap utama, yaitu sosialisasi, tutorial, diskusi, dan pendampingan. Sosialisasi dilakukan untuk memberikan gambaran umum mengenai pentingnya pencatatan keuangan bagi UMKM kuliner. Selanjutnya, tutorial akan diadakan untuk memberikan pelatihan teknis mengenai cara-cara melakukan pencatatan keuangan yang benar, seperti pembuatan laporan laba rugi dan neraca. Setelah itu, sesi diskusi akan digelar untuk memberikan kesempatan bagi para pelaku UMKM untuk bertanya dan berbagi pengalaman mengenai tantangan yang mereka hadapi dalam pengelolaan keuangan. Tahap terakhir adalah pendampingan, di mana tim pengabdian akan mendampingi para pelaku UMKM secara langsung dalam mengimplementasikan pencatatan keuangan yang telah dipelajari (Wiralestari & Friyani, 2019).

Pendekatan yang digunakan dalam pengabdian ini adalah *participatory action*, yang memungkinkan interaksi langsung dengan para pelaku UMKM. Hal ini penting agar pelaku usaha dapat memahami secara langsung langkah-langkah yang perlu dilakukan untuk meningkatkan pengelolaan keuangan mereka. Pendampingan ini dilakukan secara intensif untuk memastikan bahwa para pelaku UMKM dapat menerapkan teknik pencatatan keuangan yang telah dipelajari dan dapat mengatasi masalah yang mereka hadapi dalam mengelola keuangan usaha mereka. Seperti yang dijelaskan oleh Wiralestari & Friyani (2019), pendekatan partisipatif memungkinkan pengabdian dilakukan dengan lebih efektif dan berkelanjutan.

Salah satu aspek penting yang akan diajarkan dalam pengabdian ini adalah cara menentukan harga jual yang tepat. Banyak pengusaha kuliner yang masih kesulitan dalam menetapkan harga jual yang sesuai dengan biaya yang dikeluarkan dan nilai pasar. Hal ini dapat berakibat pada keuntungan yang tidak maksimal atau bahkan kerugian. Menurut penelitian oleh Iriyanti (2012), penentuan harga jual yang tepat sangat penting untuk keberlanjutan usaha, terutama di sektor kuliner yang sangat kompetitif. Oleh karena itu, dalam pelatihan ini, pelaku UMKM akan diajarkan cara menghitung biaya produksi, menentukan markup harga, serta bagaimana memperkirakan harga jual yang dapat bersaing di pasar.

Selain itu, pengabdian ini juga bertujuan untuk meningkatkan transparansi keuangan di kalangan pelaku UMKM kuliner. Dengan memiliki pencatatan yang jelas dan akurat, pengusaha kuliner dapat lebih mudah dalam memonitor kinerja usaha mereka dan melakukan evaluasi yang lebih objektif. Transparansi keuangan ini juga penting bagi pengusaha yang ingin mengajukan pinjaman modal ke lembaga keuangan. Lembaga keuangan, seperti bank, biasanya akan lebih mudah memberikan pinjaman kepada pengusaha yang memiliki catatan keuangan yang jelas dan dapat dipertanggungjawabkan (Latifiana, 2017).

Pengelolaan keuangan yang baik akan memberikan manfaat jangka panjang bagi pengusaha kuliner. Selain membantu mereka dalam mengambil keputusan yang lebih baik, pencatatan keuangan yang akurat juga memungkinkan mereka untuk mengelola arus kas dengan lebih efektif. Dengan demikian, pengusaha dapat mengatur modal kerja mereka secara lebih efisien, menghindari kesulitan keuangan, dan memastikan kelangsungan usaha mereka. Hal ini sesuai dengan temuan oleh Rahma et al. (2017), yang menunjukkan bahwa UMKM yang memiliki manajemen keuangan yang baik memiliki peluang lebih besar untuk bertahan dan berkembang.

Dengan meningkatnya keterampilan pencatatan keuangan dan pemahaman literasi keuangan, diharapkan pelaku UMKM kuliner di Kecamatan Klojen dapat mengelola usaha mereka dengan lebih efisien dan profesional. Selain itu, pelatihan ini juga bertujuan untuk meningkatkan daya saing mereka di pasar yang semakin kompetitif. Pengabdian ini diharapkan dapat memberikan dampak positif bagi para pelaku UMKM kuliner, yang pada akhirnya akan mendukung pertumbuhan ekonomi lokal

METODE

Pendekatan yang diberikan pada kelompok ini dengan melakukan participatory research action (partisipasi aktif secara langsung), penyuluhan dan pendampingan. Pengabdian sebelumnya juga banyak menggunakan metode ini (Evasari, Utomo, & Ambarwati, 2019). Mitra Pengabdian masyarakat ini adalah Paguyuban UMKM Kecamatan Klojen yang beranggotakan 60 orang, diketuai oleh Anas Pandu Gunawan.

Alat yang digunakan adalah buku, alat tulis dan alat peraga berupa hasil produksi kuliner pedagang sendiri. Para pedagang diwajibkan untuk aktif, selain dengan membuat produk mereka sendiri karena bertujuan untuk secara riil bisa mengenali besaran biaya yang dikeluarkan. Produk kuliner sensitive terhadap

harga. Produk yang sama, misalnya pembuatan nastar, resep dan bahan yang digunakan sama, tetapi rasa bisa berbeda karena kualitas bahan baku juga berbeda akibatnya harga pokok produksi bisa berbeda. Selain itu sebelum pendampingan dilakukan online dan offline. Para pedagang diwajibkan membuat dulu bagaimana mereka menentukan harga jual selama ini melalui instruksi di what's app group yang dibuat untuk mereka. Pada pertemuan secara off line, yang dilakukan di salah satu rumah pedagang tersebut dilakukan konsultasi dan diskusi langsung, sehingga mereka bisa lebih mudah memahami dan menerapkan untuk produk mereka. Pelaksanaan dilakukan selama 2 hari, dimana hari pertama dilakukan pada tanggal dan seminggu setelahnya dilakukan konsultasi melalui what's app ketika ada peserta yang masih kesulitan belum memahami. Mahasiswa juga dilibatkan dalam pengabdian masyarakat ini, khususnya untuk membantu menjelaskan perilaku biaya bagi para pedagang.

Tahapan persiapan dilakukan oleh tim dengan survey awal mengenali problema kelompok pedagang kuliner yang tergabung dalam Paguyuban UMKM Kecamatan Klojen Malang. Kelompok ini dipilih dikarenakan paguyuban ini secara aktif melakukan pembinaan mandiri bagi anggota kelompoknya secara mandiri. Hasil survey awal menemukan bahwa beberapa pedagang mengalami kerugian karena harga jual lebih kecil daripada harga pokok. Tahap pelaksanaan dilakukan dengan mengumpulkan para pedagang kuliner ini yang bertujuan untuk memberikan pendampingan khusus, mengenali kesulitan mereka menentukan harga jual. Tahap evaluasi dilakukan tim setelah proses pendampingan bagi kelompok ini. Beberapa poin dievaluasi adalah tingkat pemahaman pedagang kuliner dan evaluasi atas factor pendukung lainnya, berupa sarana dan prasarana dan evaluasi protocol kesehatan karena saat dilakukan pendampingan adalah musim pandemic.

HASIL, PEMBAHASAN, DAN DAMPAK

Hasil pengabdian masyarakat ini menemukan beberapa hal yang menarik. Pertama, para pedagang kuliner dalam mengembangkan usahanya lebih banyak perempuan daripada laki-laki. Kebanyakan adalah ibu-ibu yang memang menekuni bidang ini sebagai mata pencarian utama keluarga, dan ibu-ibu yang mencoba berwirausaha karena faktor hobby memasak. Untuk yang sekedar hobby memasak dan kemudian menjual melalui metode open PO, biasanya tidak menghitung berapa biaya bahan baku, mereka menentukan berdasarkan harga pasar.

Jenis-jenis biaya yang digunakan dalam industri kecil kuliner meliputi biaya pembuatan kue, biaya tenaga kerja, biaya peralatan, biaya overhead, berupa biaya listrik dan lain-lain. Pembuatan roti dan kue membutuhkan bahan dasar berupa tepung terigu, mentega, margarine, telur dan susu. Tepung terigu sebagai bahan dasar saat ini bermacam-macam karena perkembangan teknologi pengolahan terigu. Namun pada dasarnya dibedakan menjadi tiga macam. Tepung terigu protein tinggi untuk pembuatan roti bakery, donat dan sejenisnya. Tepung terigu protein sedang adalah all purpose karena bisa digunakan untuk semua jenis roti,

kue kering dan cake. Tepung terigu protein rendah lebih cocok untuk pembuatan kue kering. Harga tepung terigu juga bervariasi. Tepung terigu curah biasanya lebih murah dibandingkan yang sudah kemasan kiloan. Demikian juga mentega atau margarine yang digunakan juga bervariasi. Untuk mentega import, biasanya dari Belanda atau Australia, memiliki harga lebih tinggi, sampai ratusan ribu per kilo dibandingkan produk lokal.

Selama ini ilmu akuntansi terkesan sulit karena biasanya hanya digunakan untuk perusahaan, industri dengan skala menengah dan besar. Padahal, industri kecil, perintis pun perlu menggunakan akuntansi untuk memudahkan dan menghasilkan informasi keuangan yang lebih akurat dan valid sebagai dasar pengambilan keputusan.

Pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat ini bertujuan untuk meningkatkan keterampilan pencatatan keuangan di kalangan pelaku UMKM kuliner di Kecamatan Klojen, Kota Malang, telah menunjukkan hasil yang cukup signifikan dalam peningkatan pemahaman dan penerapan praktik keuangan yang lebih baik. Program ini dilaksanakan dalam beberapa tahapan, yang mencakup sosialisasi, tutorial, diskusi, dan pendampingan langsung. Dalam setiap tahapan tersebut, terlihat adanya peningkatan keterampilan dan pemahaman para pelaku UMKM terhadap pentingnya pengelolaan keuangan yang sistematis dan efisien. Berikut adalah hasil yang lebih rinci dari pelaksanaan program pengabdian masyarakat ini.

Peningkatan Pemahaman Tentang Pentingnya Pencatatan Keuangan

Salah satu hasil yang paling mencolok dari program pengabdian ini adalah peningkatan pemahaman pelaku UMKM kuliner mengenai pentingnya pencatatan keuangan yang benar. Sebelum pelatihan, banyak pelaku usaha yang tidak menyadari dampak besar dari pencatatan keuangan terhadap keberlanjutan usaha mereka. Banyak di antara mereka yang hanya mengandalkan ingatan atau pencatatan manual yang tidak sistematis dalam mengelola transaksi harian. Padahal, sebagaimana diungkapkan oleh Latifiana (2017), pencatatan keuangan yang baik merupakan fondasi yang penting untuk memantau arus kas dan membuat keputusan strategis yang berbasis data.

Setelah mengikuti sosialisasi dan tutorial mengenai pencatatan keuangan, pelaku UMKM mulai memahami bahwa pencatatan tidak hanya sekadar untuk mencatat pengeluaran dan pendapatan, tetapi juga untuk memberikan gambaran yang jelas tentang posisi keuangan usaha mereka. Sebagai contoh, salah satu peserta pelatihan yang menjalankan usaha warung nasi goreng menyatakan bahwa sebelumnya ia merasa kesulitan dalam mengetahui berapa besar keuntungan yang didapatkan setiap bulan. Namun, setelah mulai melakukan pencatatan secara sistematis, ia menjadi lebih mudah dalam memantau pengeluaran dan pendapatan, serta menentukan apakah harga jual produknya sudah sesuai dengan biaya yang dikeluarkan.

Hal ini menunjukkan bahwa pelatihan ini tidak hanya memberikan pemahaman teknis mengenai pencatatan keuangan, tetapi juga meningkatkan kesadaran para pelaku UMKM akan pentingnya mengelola keuangan mereka

dengan lebih baik. Dengan pemahaman yang lebih baik tentang pencatatan keuangan, para pelaku UMKM kini lebih siap untuk menghadapi tantangan bisnis yang lebih besar di masa depan.

Penerapan Teknik Pencatatan Keuangan yang Tepat

Pelatihan yang dilakukan tidak hanya memberikan pengetahuan teoretis mengenai pentingnya pencatatan keuangan, tetapi juga melibatkan peserta dalam praktik langsung pembuatan laporan keuangan yang sederhana. Teknik yang diajarkan meliputi penyusunan laporan laba rugi, neraca, dan laporan arus kas. Hal ini bertujuan untuk memberikan pemahaman yang lebih komprehensif mengenai struktur laporan keuangan yang dapat digunakan untuk memantau kinerja usaha.

Setelah pelatihan, sebagian besar peserta dapat dengan mudah menyusun laporan laba rugi dan neraca untuk usaha mereka. Meskipun ada beberapa kendala terkait dengan perhitungan biaya tetap dan variabel yang lebih rumit, secara umum, para pelaku usaha dapat mengikuti langkah-langkah yang diberikan dalam tutorial. Misalnya, seorang pemilik warung kopi di Klojen melaporkan bahwa setelah mengikuti tutorial, ia dapat dengan mudah menghitung laba bersih usahanya dengan mengurangi total biaya dari total pendapatan. Sebelumnya, ia tidak pernah tahu berapa banyak keuntungan yang sebenarnya diperoleh dari usahanya, karena tidak pernah mencatat pengeluaran dengan rapi. Menurut penelitian oleh Wiralestari & Friyani (2019), kemampuan menyusun laporan keuangan yang sederhana dapat membantu UMKM mengelola keuangan mereka lebih efisien dan meningkatkan transparansi dalam operasional bisnis.

Namun, meskipun sebagian besar peserta berhasil mengimplementasikan teknik pencatatan yang diajarkan, masih ada beberapa pengusaha yang merasa kesulitan dalam konsistensi mencatat transaksi secara rutin. Hal ini mengindikasikan bahwa meskipun pengetahuan sudah didapatkan, implementasi dalam praktik sehari-hari memerlukan waktu dan pembiasaan yang konsisten. Beberapa peserta mengeluhkan bahwa mereka terlalu sibuk menjalankan operasional harian dan sulit menemukan waktu untuk mencatat setiap transaksi. Hal ini menunjukkan bahwa meskipun pemahaman mereka sudah meningkat, mereka masih perlu bimbingan dan dukungan lebih lanjut untuk membangun kebiasaan pencatatan yang rutin dan konsisten.

Peningkatan Kemampuan Mengelola Arus Kas dan Penetapan Harga Jual

Selain pelatihan tentang pencatatan keuangan, salah satu materi yang sangat penting dalam pengabdian ini adalah tentang pengelolaan arus kas dan penetapan harga jual. Banyak pelaku UMKM kuliner yang merasa kesulitan dalam menetapkan harga jual yang tepat, sehingga produk mereka terkadang dijual dengan harga yang terlalu murah atau terlalu mahal, yang berpotensi merugikan usaha mereka. Dalam tutorial ini, peserta diajarkan cara menghitung biaya produksi, yang meliputi bahan baku, tenaga kerja, dan overhead. Mereka juga diberikan pengetahuan tentang bagaimana menghitung markup harga untuk menentukan harga jual yang wajar dan menguntungkan.

Seorang peserta yang menjalankan usaha bakso di Klojen melaporkan

bahwa setelah mengikuti pelatihan ini, ia mulai memperhitungkan dengan lebih seksama semua biaya yang dikeluarkan untuk memproduksi bakso, termasuk biaya gas, bahan baku, dan upah karyawan. Sebelumnya, ia hanya menentukan harga jual berdasarkan pengalaman dan perasaan, tanpa memperhitungkan biaya secara rinci. Setelah menggunakan metode yang diajarkan, ia dapat menetapkan harga jual yang lebih kompetitif dan sesuai dengan biaya yang dikeluarkan, sehingga usaha tersebut memperoleh keuntungan yang lebih maksimal. Hal ini sejalan dengan penelitian oleh Iriyanti (2012) yang menekankan bahwa penentuan harga jual yang tepat adalah salah satu faktor penentu keberhasilan usaha kuliner dalam jangka panjang.

Namun, beberapa pelaku usaha masih merasa ragu dalam menetapkan harga jual yang lebih tinggi, meskipun sudah mengetahui biaya produksi yang sebenarnya. Mereka merasa khawatir akan kehilangan pelanggan jika harga jual terlalu tinggi. Untuk itu, diperlukan lebih banyak pendampingan dalam membangun kepercayaan diri para pengusaha dalam menentukan harga yang sesuai dengan kualitas dan nilai produk yang mereka tawarkan.

Peningkatan Penggunaan Teknologi dalam Pemasaran Digital

Pelatihan yang diberikan juga mencakup aspek penting lainnya, yaitu pemanfaatan digital marketing untuk memperkenalkan produk kuliner ke pasar yang lebih luas. Dalam era digital seperti saat ini, banyak pelaku UMKM yang belum memanfaatkan media sosial atau platform online secara optimal untuk mempromosikan produk mereka. Dalam pengabdian ini, peserta diajarkan bagaimana cara membuat akun bisnis di media sosial, bagaimana cara mengelola akun tersebut, serta bagaimana cara membuat konten yang menarik untuk menarik perhatian konsumen.

Sebagai contoh, seorang pemilik usaha kue di Klojen mulai menggunakan Instagram dan Facebook untuk mempromosikan produk kue kering yang mereka jual. Sebelumnya, ia hanya mengandalkan pemasaran dari mulut ke mulut dan tidak memanfaatkan media sosial dengan maksimal. Setelah mengikuti pelatihan, ia mulai mengunggah foto produk dan membuat promo menarik di media sosial. Dalam waktu beberapa minggu, ia melaporkan peningkatan jumlah pelanggan yang datang dari media sosial. Berdasarkan penelitian oleh Ridwan et al. (2019), digital marketing memang memiliki peran yang sangat besar dalam membantu UMKM menjangkau pasar yang lebih luas dan meningkatkan visibilitas produk mereka.

Namun, meskipun banyak pelaku UMKM yang mulai menerapkan pemasaran digital, beberapa dari mereka masih merasa kesulitan dalam membuat konten yang menarik atau memahami algoritma media sosial yang dapat membantu meningkatkan interaksi dengan audiens. Untuk itu, diperlukan pelatihan lanjutan mengenai cara membuat konten yang kreatif dan menarik serta pengelolaan akun media sosial yang lebih profesional.

Tantangan dalam Implementasi dan Rekomendasi untuk Pengembangan

Meskipun hasil yang dicapai cukup positif, beberapa tantangan masih

muncul selama pelaksanaan kegiatan pengabdian ini. Salah satu tantangan terbesar adalah kurangnya konsistensi dalam mencatat transaksi keuangan. Banyak pelaku UMKM yang merasa kesulitan untuk mencatat setiap transaksi karena kesibukan operasional yang tinggi. Hal ini menunjukkan bahwa meskipun mereka telah diberikan pengetahuan dan keterampilan, implementasi dalam kehidupan sehari-hari memerlukan waktu dan usaha lebih.

Rekomendasi untuk pengembangan lebih lanjut adalah menyediakan alat atau aplikasi pembukuan yang lebih sederhana dan mudah diakses oleh para pelaku UMKM, serta memberikan pelatihan lebih lanjut tentang penggunaan aplikasi tersebut. Selain itu, perlu adanya pendampingan yang berkelanjutan agar para pelaku UMKM dapat mempraktikkan apa yang telah mereka pelajari dengan lebih konsisten.

Untuk meningkatkan efektivitas program, pengabdian masyarakat ini juga perlu melibatkan teknologi yang lebih terintegrasi, seperti aplikasi akuntansi berbasis mobile yang memungkinkan para pengusaha untuk langsung mencatat transaksi keuangan mereka secara otomatis. Dengan menggunakan aplikasi tersebut, pelaku UMKM dapat lebih mudah memonitor arus kas mereka tanpa perlu menghabiskan banyak waktu untuk pencatatan manual. Selain itu, penggunaan teknologi yang lebih praktis dapat membantu mereka mengurangi beban administrasi dan fokus pada operasional usaha.

Secara keseluruhan, program pengabdian masyarakat ini telah memberikan dampak yang signifikan dalam meningkatkan keterampilan pencatatan keuangan dan pengelolaan usaha bagi pelaku UMKM kuliner di Kecamatan Klojen, Kota Malang. Meskipun tantangan masih ada, terutama terkait dengan konsistensi dalam penerapan pencatatan keuangan dan penggunaan teknologi digital, program ini telah memberikan dasar yang kuat bagi pengusaha untuk mengelola usaha mereka dengan lebih efisien dan profesional. Ke depannya, diperlukan dukungan berkelanjutan dalam bentuk pendampingan dan pelatihan lanjutan untuk memastikan keberlanjutan dan pengembangan usaha kuliner di wilayah tersebut.

SIMPULAN

Pelaksanaan program pengabdian masyarakat ini berhasil memberikan dampak positif yang signifikan terhadap peningkatan keterampilan pencatatan keuangan dan pengelolaan usaha bagi pelaku UMKM kuliner di Kecamatan Klojen, Kota Malang. Program ini berhasil mencapai tujuan utamanya, yaitu memberikan pengetahuan dasar tentang pentingnya pencatatan keuangan yang sistematis, serta cara menyusun laporan keuangan yang sederhana namun efektif, seperti laporan laba rugi, neraca, dan arus kas.

Meskipun banyak pelaku UMKM yang berhasil mengimplementasikan teknik-teknik pencatatan yang diajarkan, tantangan terbesar yang dihadapi adalah konsistensi dalam menerapkan pencatatan secara rutin. Banyak peserta yang merasa kesulitan untuk mencatat transaksi secara teratur karena kesibukan operasional harian. Namun, melalui pendampingan dan bimbingan lebih lanjut, mereka mulai menyadari pentingnya pencatatan yang teratur dan dapat melihat manfaat langsung bagi keberlanjutan usaha mereka.

Selain itu, pelatihan mengenai pengelolaan arus kas dan penetapan harga jual yang tepat juga menunjukkan hasil yang positif. Peserta dapat lebih memahami cara menghitung biaya produksi, menentukan harga jual yang wajar, dan mengelola margin keuntungan. Hal ini memungkinkan mereka untuk membuat keputusan harga yang lebih cerdas dan meningkatkan keuntungan usaha mereka.

Pelatihan digital marketing juga memberikan dampak yang besar bagi pelaku UMKM kuliner. Penggunaan media sosial sebagai alat promosi telah membantu mereka menjangkau pasar yang lebih luas dan meningkatkan visibilitas produk. Meskipun masih ada beberapa hambatan terkait pembuatan konten yang menarik dan pengelolaan akun media sosial, pelaku UMKM yang telah mengikuti pelatihan ini mulai melihat hasil positif dari upaya pemasaran digital mereka.

Secara keseluruhan, program ini telah menunjukkan bahwa dengan pemberian pengetahuan dan keterampilan yang tepat, pelaku UMKM kuliner dapat lebih efisien dalam mengelola keuangan mereka, mengoptimalkan pemasaran produk, dan meningkatkan kinerja usaha mereka. Untuk memastikan keberlanjutan hasil yang telah dicapai, penting untuk melanjutkan pendampingan, memberikan pelatihan lanjutan, dan memfasilitasi penggunaan teknologi yang lebih praktis, seperti aplikasi akuntansi berbasis mobile, yang akan membantu pengusaha mengelola usaha mereka dengan lebih mudah dan efisien.

DAFTAR PUSTAKA

- Besra, E. (2012). Potensi Wisata Kuliner Dalam Mendukung Pariwisata Di Kota Padang. *Jurnal Riset Akuntansi Dan Bisnis*.
- Djuwita, D., & Yusuf, A. A. (2018). Tingkat Literasi Keuangan Syariah Di Kalangan UMKM Dan Dampaknya Terhadap Perkembangan Usaha. *Al-Amwal: Jurnal Ekonomi Dan Perbankan Syari'ah*.
<https://doi.org/10.24235/amwal.v10i1.2837>
- Evasari, A. D., Utomo, Y. B., & Ambarwati, D. (2019). Pelatihan Dan Pemanfaatan E-Commerce Sebagai Media Pemasaran Produk UMKM Di Desa Tales Kecamatan Ngadiluwih Kabupaten Kediri. *Cendekia: Jurnal Pengabdian Masyarakat*.
<https://doi.org/10.32503/cendekia.v1i2.603>
- Handika, M. R., Maradona, A. F., & Dharma, G. S. (2018). Strategi Pemasaran Bisnis Kuliner Menggunakan Influencer Melalui Media Sosial Instagram. *Manajemen Dan Bisnis Undiknas*.
- Iriyanti, Y. (2012). Substitusi Tepung Ubi Ungu dalam Pembuatan Roti Manis, Donat dan Cake Bread.
- Latifiana, D. (2017). STUDI LITERASI KEUANGAN PENGELOLA USAHA KECIL MENENGAH (UKM). *Studi Literasi Keuangan Pengelola Usaha Kecil Menengah (UMKM)*.
- PENGARUH PERKIRAAN BIAYA PRODUKSI DAN LABA YANG DIINGINKAN TERHADAP HARGA JUAL PADA INDUSTRI KECIL GENTENG PRES. (2002). *Dinamika*.
- Prapti NSS, R. L., & Rahoyo, R. (2019). DAMPAK BISNIS KULINER MELALUI GO

-
- FOOD BAGI PERTUMBUHAN EKONOMI DI KOTA SEMARANG. *Jurnal Dinamika Sosial Budaya*. <https://doi.org/10.26623/jdsb.v20i2.1243>
- Rahma, N., Susilowati, I., & Purwanti, E. Y. (2017). Minat Wisatawan terhadap Makanan Lokal Kota Semarang. *Jurnal Ekonomi Dan Pembangunan Indonesia*. <https://doi.org/10.21002/jepi.v18i1.752>
- Ridwan, I. M., Fauzi, A., Aisyah, I., Susilawati, & Sofyan, I. (2019). Penerapan Digital Marketing Sebagai Peningkatan Pemasaran Pada UKM Warung Angkringan "WAGE" Bandung. *JURNAL ABDIMAS BSI Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*.
- Sanistasya, P. A., Raharjo, K., & Iqbal, M. (2019). The Effect of Financial Literacy and Financial Inclusion on Small Enterprises Performance in East Kalimantan. *Jurnal Economia*. <https://doi.org/10.21831/economia.v15i1.23192>
- Winarto, W. W. A. (2020). Peran Fintech dalam Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM). *Jesya (Jurnal Ekonomi & Ekonomi Syariah)*. <https://doi.org/10.36778/jesya.v3i1.132>
- Wiralestari, W., & Friyani, R. (2019). Pengelolaan Keuangan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Berbasis Aplikasi Lamikro Pada Usaha Kuliner Tm Cemal Cemil. *Jurnal Karya Abdi Masyarakat*. <https://doi.org/10.22437/jkam.v3i1.7011>