



Pendampingan Usaha Pada Pengrajin Gula Aren di Desa Pakis Kabupaten Kendal

Saringatun Mudrikah ✉, Jarot Tri Bowo Santoso, Dwi Puji Astuti,
Lola Kurnia Pitaloka

Universitas Negeri Semarang

Gedung L1 Kampus Sekaran, Gunungpati, Semarang, 50229, Indonesia

| saringatunmudrikah@mail.unnes.ac.id ✉ | DOI : <https://doi.org/10.37729/abdimas.vi.940> |

Abstrak

Desa Pakis merupakan wilayah yang memiliki banyak pohon aren sebagai komoditas potensialnya. Masyarakat setempat memanfaatkan pohon aren untuk dibuat gula aren. Gula aren biasanya diproduksi hanya dengan cetakan sederhana, tidak dikemas dengan kemasan yang baik, dan kemudian dijual dengan harga yang rendah dari harga pasar. Para pengrajin gula aren juga tidak pernah melakukan pencatatan keuangan selama kegiatan produksi hingga penjualan. Minimnya pengetahuan tentang pentingnya pengemasan produk, strategi pemasaran, dan pencatatan keuangan menjadi masalah utama yang dihadapi para pengrajin gula aren. Solusi yang ditawarkan untuk mengatasi permasalahan tersebut adalah dengan memberikan pelatihan hingga pendampingan pengemasan produk, pemasaran produk secara digital dan pembukuan keuangan sederhana. Kegiatan pengabdian ini telah mencapai tujuan yang diharapkan, yaitu 1) peningkatan pengetahuan dan keterampilan dalam pengemasan produk, 2) peningkatan kemampuan pemasaran digital dalam mempromosikan gula aren melalui media sosial dan 3) peningkatan pengetahuan serta keterampilan dalam pembukuan sederhana.

Kata Kunci: Pengemasan produk, Pemasaran digital, Pencatatan keuangan, Pengrajin gula aren



This work is licensed under a [Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0 International License](https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/).

1. Pendahuluan

Industri kecil di pedesaan dikenal sebagai tambahan sumber pendapatan keluarga dan juga sebagai penunjang kegiatan pertanian yang merupakan mata pencaharian pokok masyarakat pedesaan. Salah satu sektor yang diharapkan adalah sektor industri usaha kecil menengah, karena pada sektor ini teknologi yang digunakan adalah teknologi padat karya, sehingga dengan adanya teknologi padat karya diharapkan dapat menyerap banyak tenaga kerja (Yentisna, Yofina Mulyati, 2019). Industri kecil ini perlu mendapat perhatian yang lebih, karena selain memberikan pendapatan bagi sebagian besar angkatan kerja, namun juga merupakan ujung tombak perekonomian yang dapat berperan dalam upaya pengentasan kemiskinan, pengangguran dan pemerataan pendapatan (Sopah, Kusumawati, & Wahyudi, 2020).

Kecamatan Limbangan merupakan salah satu kecamatan di kabupaten Kendal yang memiliki sektor industri kecil bersumber daya lokal yaitu produksi gula aren. Kecamatan Limbangan memiliki kurang lebih sebanyak 960 UMKM yang terdiri atas berbagai bidang. Terdapat sekitar 231 unit usaha di Kabupaten Kendal yang bergerak di bidang pengolahan gula aren (umkm.kendalkab.go.id). Usaha pengolahan gula aren ini biasa disebut dengan pengrajin gula aren. Terdapat beberapa desa di kecamatan

Limbangan yang produktif melakukan usaha tersebut. Salah satu desa yang banyak terdapat pengrajin gula aren adalah desa Pakis.

Banyaknya pohon aren di daerah Pakis membuat penduduk di desa tersebut bergelut dalam usaha produksi gula aren rumahan. Manfaat yang terkandung dalam gula aren membuat produksi gula aren terus berjalan. Terdapat lebih dari 100 orang yang bekerja sebagai pengrajin gula aren di kecamatan Limbangan. Jika setiap harinya satu orang pekerja berhasil memproduksi 10 kg gula aren, maka terdapat 1000 kg gula aren setiap harinya. Namun, banyaknya jumlah pengrajin ini belum mampu membawa gula aren menjadi salah satu komoditas utama Kabupaten Kendal. Pengetahuan dari sumber daya manusia yang masih tradisional membuat produksi gula aren sulit untuk berkembang.

Permasalahan yang menyebabkan kurang berkembangnya penjualan gula aren karena selama ini gula aren dijual dalam kemasan yang sangat sederhana bahkan terkadang tanpa kemasan. Pengrajin gula aren biasanya menjual langsung kepada masyarakat setempat yang membutuhkan maupun kepada tengkulak. Hal inilah yang menyebabkan pengrajin gula aren di Desa Pakis tidak mempersiapkan pengemasan produk. Mereka tidak menyadari bahwa kemasan produk yang ditawarkan akan berpengaruh besar terhadap angka penjualan. Apalagi untuk produksi rumahan yang lebih berfokus untuk menciptakan suatu produk namun tidak memperhatikan kemasan produk yang digunakan.

Permasalahan lain yang dikeluhkan oleh pengrajin gula aren yaitu dalam hal pemasaran. Pemasaran yang selama ini dilakukan oleh pengrajin gula aren adalah menjualnya langsung kepada tengkulak atau menjualnya secara eceran kepada masyarakat sekitar. Apabila dijual kepada tengkulak, maka akan dihargai dengan harga yang sangat rendah dan di bawah harga pasaran. Sedangkan apabila dijual di warga setempat, biasanya hanya mampu dijual dalam jumlah yang sedikit. Hal ini akan sangat berpengaruh bagi pendapatan yang diterima.

Pemasaran digital yang belum diterapkan di industri kecil gula aren di desa Pakis juga menjadi kendala selanjutnya yang menyebabkan belum luasnya area pemasaran. Kurangnya pengetahuan akan teknologi dan internet menjadi salah satu hambatan untuk mewujudkan adanya pemasaran digital untuk produk gula aren. Melalui pelatihan dan pemberian edukasi mengenai peranan penting media pemasaran digital, diharapkan akan menambah wawasan serta akan adanya perubahan yang membawa ke arah yang lebih baik bagi perkembangan industri kecil gula aren di Desa Pakis.

Selain permasalahan pada aspek pengemasan dan pemasaran produk, aspek pengelolaan keuangan (manajemen keuangan) juga dikeluhkan oleh para pengrajin gula aren di Desa Pakis. Kurangnya kemampuan mengelola modal yang dimiliki seringkali menyebabkan modal justru digunakan untuk kegiatan konsumtif bukan untuk mengembangkan produksi usaha. Para pengrajin gula aren juga belum melakukan pencatatan akuntansi yang berfungsi untuk mencatat semua transaksi bisnis, sehingga tidak ada angka pasti yang sudah tercatat berapa pendapatan, keuntungan, rugi usaha, modal maupun aset yang dimiliki. Kondisi ini akan membawa dampak negatif terhadap usaha, mereka merasa sudah mendapatkan untung padahal sebenarnya justru rugi yang didapatkan. Jika hal ini dibiarkan secara terus menerus, maka besar kemungkinan usaha produksi gula aren ini akan tutup dikarenakan modal habis. Dalam hal yang lain, laporan keuangan juga dibutuhkan jika akan mengajukan permohonan untuk mendapatkan pinjaman dana, baik dari perbankan, lembaga pemerintahan, atau bantuan kerjasama dengan Badan Usaha Milik Negara. Tidak adanya laporan keuangan menjadi penghalang bagi pengrajin gula aren di

Desa Pakis ini untuk memperoleh akses ke lembaga perbankan, lembaga pemerintahan, maupun akses ke Badan Usaha Milik Negara. Padahal usaha produksi gula aren sangat membutuhkan dana untuk memperkuat modal dan memperluas usaha.

Dari beberapa permasalahan yang dialami oleh pengrajin gula aren di Desa Pakis, Kendal tersebut maka perlu adanya pemecahan masalah segera agar usaha tersebut dapat terus berjalan. Pemberian pelatihan dan pendampingan perlu dilakukan kepada para pengrajin agar usaha produksi gula aren tidak terhenti begitu saja hanya karena kurangnya pemahaman tentang bisnis yang dimiliki oleh para pengrajin gula aren.

Permasalahan tentang pengemasan dapat dilakukan dengan memberikan edukasi kepada pengrajin gula aren. Dalam era modern saat ini, kemasan memiliki peranan yang sangat penting karena akan selalu terkait dengan komoditi yang dikemas dan sekaligus merupakan nilai jual dan citra produk (Suqia Hidayatin dkk, 2020). Nilai jual ini meningkat ketika produk yang dihasilkan mendapat nilai tambah dari kemasan yang menarik. Sedangkan citra produk terkait dengan gambaran produk dalam benak konsumen akan semakin baik apabila produk itu dikemas secara baik, dengan kata lain produk dapat memberi kesan baik bagi konsumen (Luh Gede Surya Kartika, Made Adi Surya Antara, 2018). Sehingga dengan pemberian pelatihan kemasan yang menarik diharapkan dapat meningkatkan nilai jual gula aren baik berupa gula aren yang berbentuk padat maupun yang berbentuk cair.

Kendala mengenai pemasaran gula aren dilakukan dengan memberikan pelatihan mengenai pemasaran yang dapat dilakukan secara digital (*digital marketing*). Menurut Purwana, Rahmi, & Aditya (2017) *Digital marketing* adalah kegiatan promosi dan pencarian pasar melalui media digital secara *online* dengan memanfaatkan berbagai sarana misalnya jejaring sosial. Dunia maya saat ini tidak lagi hanya mampu untuk menghubungkan orang dengan perangkat, tetapi juga orang dengan orang lain di seluruh penjuru dunia (Edy, Ni'mah, & Ariezka, 2019). *Digital marketing* dapat menjangkau seluruh masyarakat dimanapun berada tanpa ada lagi batasan geografis ataupun waktu (Werdani, Kurniawati, Sukoco, Windriya, & Iskandar, 2020). Pelatihan pemasaran secara digital untuk pengrajin gula aren dapat dilakukan dengan memberikan pelatihan pemasaran melalui pemanfaatan media sosial seperti WhatsApp, Facebook, Instagram. Pemanfaatan media sosial seperti Facebook dan Instagram terbukti memberikan dampak positif bagi industri rumahan di Kelurahan Marga Mulya, Bekasi Utara, Kota Bekasi (Woelandari & Setyawati, 2019). Selain memanfaatkan media sosial, pelatihan juga diperluas pada pemanfaatan *marketplace* seperti Tokopedia, Shopee dan BukaLapak.

Wiediawati, Pratiwi, & Bimandra (2019) juga mengungkapkan bahwa pemasaran digital dapat memuat unsur-unsur kemudahan dalam pencarian produk yang diinginkan, tersedianya promo produk tertentu, adanya *skill* untuk mengidentifikasi pembeli dan bagaimana membuat pembeli tertarik terhadap produk yang ditawarkan, adanya kelengkapan informasi tentang produk, kemudahan dalam mengenal dan menghafal merk dagang, adanya sarana komunikasi secara pribadi, adanya bantuan layanan kepada konsumen, ilustrasi produk berupa foto, dan garansi pengembalian barang.

Selain pelatihan pengemasan dan pemasaran, pengrajin gula aren juga diberikan pelatihan mengenai pelatihan pembukuan dan penyusunan keuangan sederhana. Pembukuan adalah suatu proses pencatatan yang dilakukan secara teratur untuk mengumpulkan data dan informasi keuangan yang meliputi harta, kewajiban, modal, penghasilan dan biaya, serta harga perolehan dan penyerahan barang atau jasa, yang

ditutup dengan menyusun laporan keuangan berupa neraca, dan laporan laba rugi untuk periode Tahun Pajak tersebut (Munandar, Meita, & Putritanti, 2018).

Pembukuan dalam dunia usaha khususnya usaha kecil, mikro dan menengah membutuhkan pencatatan keuangan sederhana dimana ini hanyalah bagian kecil dari praktek akuntansi yang sebenarnya, yaitu pencatatan aliran uang kas yang di dalamnya terdapat proses penerimaan/pendapatan pengeluaran baik secara tunai maupun kredit (Wardiningsih, Wahyuningsih, Sugianto, & Mataram, 2020). Pembukuan pada dasarnya adalah perekaman atau pencatatan semua informasi mengenai transaksi dan kegiatan keuangan dari pebisnis tentang proses akuntansi mereka (Machfuzhoh, Lutfi, & Utami, 2020). Hasil dari proses akuntansi berupa pelaporan keuangan atau pelaporan akuntansi sebagai bentuk informasi keuangan kepada pihak-pihak yang membutuhkan (Wardiningsih et al., 2020). Pembukuan keuangan yang dilakukan secara teratur oleh pelaku usaha nantinya dapat menghasilkan laporan keuangan. Laporan keuangan dapat disusun secara mingguan, bulanan, tiga bulanan, maupun tahunan ataupun kapan saja sesuai keperluan pihak-pihak yang berkepentingan (Sulistyowati, 2017). Dengan adanya pelatihan pembukuan dan penyusunan keuangan sederhana pada pengrajin gula aren di Desa Pakis, Limbangan, Kendal, diharapkan dapat memahami cara berwirausaha yang baik melalui pencatatan keuangan meskipun sederhana sehingga memudahkannya di dalam mengetahui perkembangan usahanya.

Tujuan dari pengabdian ini adalah: 1) memberikan keterampilan bagi para pengrajin gula aren di Desa Pakis, Limbangan, Kendal mengenai pengemasan produk gula aren dengan berbagai bentuk kemasan, 2) memberikan keterampilan strategi pemasaran produk secara digital, 3) pelatihan pencatatan keuangan sederhana bagi pengrajin gula aren di Desa Pakis, Limbangan, Kendal.

2. Metode

Metode pelaksanaan yang digunakan pada pengabdian ini adalah metode ceramah, tanya jawab, diskusi, dan praktek. Tahapan-tahapan dalam metode pelaksanaan meliputi:

2.1 Persiapan

Persiapan dilakukan sebagai langkah awal sebelum pelaksanaan program pengabdian kepada calon mitra. Persiapan dilakukan Bersama dengan perangkat desa Pakis, Limbangan, Kendal beserta mitra yaitu pengrajin gula aren. Proses persiapan dilakukan dengan berkunjung kepada beberapa pengrajin gula aren, berdiskusi dengan perangkat desa dan menyusun rencana untuk membuat persetujuan mengenai kegiatan pelatihan kepada Kepala Desa Pakis, Limbangan, Kendal. Pada tahap ini juga dilakukan survei dan observasi secara intensif untuk mengidentifikasi potensi-potensi yang dimiliki oleh desa Pakis seperti masyarakat yang memiliki industri kecil dan masyarakat yang memiliki minat mempelajari lebih dalam mengenai pengemasan produk yang baik dan menarik, berpotensi dapat melakukan pemasaran secara digital, dan mampu menjalankan manajemen keuangan sederhana.

Hal-hal yang dibahas lainnya dalam tahap persiapan yakni mengenai tempat pelaksanaan pelatihan, alat dan bahan yang dibutuhkan, serta jam pelaksanaan agar dapat diikuti oleh para pengrajin gula aren di desa Pakis tersebut.

Pada tahap persiapan ini, tim pengabdian menyampaikan mengenai konsep dan tujuan dari pengabdian yang akan dilakukan. Setelah proses diskusi, tim pengabdian membuat jadwal serta *rundown* acara agar kegiatan dapat terlaksana secara terorganisir.

2.2 Pelatihan pengemasan (packaging) produk gula aren.

Pelatihan pengemasan menjadi tahapan pertama dari strategi pemasaran dalam upaya meningkatkan nilai jual produk. Pengemasan adalah aktivitas merancang dan memproduksi kemasan atau pembungkus untuk produk (Sagita & Sari, 2019). Pada tahapan ini pengrajin gula aren diberikan materi tentang pentingnya kemasan produk dan hubungannya dengan tingkat penjualan. Dalam pemberian materi para pengrajin gula aren diberikan pengetahuan mengenai pentingnya kemasan produk, membuat merk produk, mengisi informasi dalam kemasan produk serta merancang label produk.

2.3 Pelatihan strategi pemasaran produk secara digital

Minimnya pengetahuan dan informasi bagi pengrajin gula aren mengenai pemanfaatan media sosial pelatihan diawali dengan pengenalan media sosial dan *marketplace* yang akan digunakan dalam program pelatihan. Para pengrajin diberi edukasi mengenai cara melakukan pemasaran produk pada media sosial dan *marketplace*.

2.4 Pelatihan pencatatan keuangan sederhana

Pelaksanaan pengabdian masyarakat bertujuan untuk memberikan pengetahuan pentingnya pencatatan transaksi keuangan dan untuk tertib mencatat setiap transaksi keuangan pada pengrajin gula aren Desa Pakis, Limbangan, Kendal. Kegiatan pelatihan pencatatan diawali dengan *pre-test* kepada mitra mengenai pencatatan keuangan sederhana. Setelah itu mitra diberikan materi dan praktik pencatatan keuangan secara sederhana. Di akhir pelatihan, diberikan evaluasi atau *post-test* terhadap pencapaian kemampuan mitra, hal ini dimaksudkan untuk memastikan bahwa setiap peserta memiliki kemampuan sesuai dengan materi pelatihan yang telah disampaikan. Melalui pencatatan keuangan yang teratur dan baik, diharapkan nantinya para pengrajin gula tidak akan mengalami kesulitan ketika mereka hendak mengajukan kredit/pembiayaan pada kreditur (Kartika Sari & Wildaniyati, 2020).

3. Hasil dan Pembahasan

Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat yang dilakukan oleh Tim Pengabdian Kepada Masyarakat dari Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Semarang di Desa Pakis, Kecamatan Limbangan, Kabupaten Kendal berupa pelatihan pengemasan produk, pelatihan pemasaran melalui media digital, dan pelatihan pembukuan keuangan secara sederhana. Pelatihan inidiikuti oleh 29 orang pengrajin gula aren yang terdapat di Desa Pakis, Limbangan, Kendal. Kegiatan ini berlangsung selama 4 bulan dari bulan mei hingga bulan agustus 2020. Kegiatan pengabdian ini dimulai dari survei kebutuhan mitra, perijinan dengan perangkat desa, mengumpulkan pengrajin gula aren sebagai mitra kegiatan, persiapan materi pelatihan, pelatihan dan praktik, serta evaluasi kegiatan.

Peserta kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah pemilik usaha gula aren rumahan. Selama ini cara pengemasan yang digunakan masih sangat sederhana.

Gula aren dicetak dengan ukuran cetakan yang seadanya, sehingga besaran gula aren yang dihasilkan terkadang dapat berbeda-beda ukurannya. Selain itu, kemasan gula juga tidak dikemas dengan menarik, hanya dimasukkan ke dalam plastik besar untuk menampung beberapa gula yang telah selesai produksi. Setelah semua gula aren dikumpulkan pada satu kantong plastik besar, selanjutnya para pengrajin menjualnya kepada tengkulak gula. Harga yang ditawarkan oleh tengkulak juga sangat rendah dan berada di bawah harga pasaran. Terkadang, mereka juga menjualnya secara eceran kepada masyarakat dengan kemasan kantong plastik biasa. Hal ini yang menjadi salah satu penyebab jangkauan pemasaran produk selama ini masih sangat terbatas.

Pada kegiatan pelatihan ini, tim pengabdian menyampaikan materi mengenai pengemasan gula aren dengan mengusulkan beberapa alternatif yaitu dengan kemasan *standing pouch*, kemasan *paperbag*, ataupun dengan dengan kemasan botol untuk produk gula aren cair. Pada tahapan pelatihan ini peserta juga diberikan edukasi mengenai pemberian label, fungsi label dan tata letak label pada kemasan gula aren. Tahap pelatihan ini dibantu oleh seorang instruktur mulai dari pemilihan bahan, cara pengemasan sampai pemberian label sebagai identitas produk. Pelatihan pengemasan ini dilanjutkan dengan praktik bersama pembuatan kemasan, agar semua pengrajin terampil membuat kemasan sehingga tercipta hasil produk yang menarik dari para pengrajin gula aren desa Pakis, Limbangan, Kabupaten Kendal. Kegiatan penyampaian materi tentang pengemasan gula aren disajikan pada [Gambar 1](#).



Gambar 1. Penyampaian materi tentang pengemasan gula aren

Pada [Gambar 1](#), tim pengabdian sedang memberikan materi tentang jenis-jenis cetakan untuk gula aren kepada pengrajin. Para pengrajin juga melakukan praktik pencetakan gula aren langsung pada cetakan yang terbuat dari kayu. Terdapat banyak jenis ukuran cetakan untuk gula aren, dan disesuaikan dengan kebutuhan masing-masing pengrajin.

Setelah praktik mencetak gula aren pada cetakan, pelatihan selanjutnya adalah pembuatan desain kemasan dan pemberian label pada kemasan. Contoh pengemasan gula aren dalam bentuk *standing pouches* ditunjukkan pada [Gambar 2](#).



Gambar 2. Contoh kemasan gula aren *standing pouch* berbahan plastik

Agar terlihat lebih menarik dari sisi pengemasan, gula aren yang dihasilkan dikemas dengan desain sedemikian rupa menggunakan jenis kemasan berbahan plastik dan berbentuk *standing pouch*. Kemasan ini digunakan untuk jenis gula aren yang berbentuk padat. Kemasan *standing pouch* berbahan plastik memiliki kelebihan yaitu bahan-bahan yaitu dapat menjaga isi produk dari pengaruh keadaan di luar kemasan sehingga bentuk, rasa, dan aromanya tidak berubah dan akan tetap sama seperti saat awal dikemas. Selain itu, gula aren yang diproduksi dibuat pula dalam bentuk cair, inilah yang menjadi salah satu keunggulan produk dari kegiatan ini. Kemasan gula aren cair disajikan pada [Gambar 3](#).



Gambar 3. Contoh kemasan gula aren cair

Selain produk yang dihasilkan berupa gula aren yang berbentuk padat, pengrajin juga memproduksi gula aren dalam bentuk cair. Pelatihan pengemasan untuk produk gula aren cair terlihat pada [Gambar 3](#). Gula aren cair dirasa akan lebih aman untuk didistribusikan ketika dikemas dalam botol plastik dan produk dapat lebih tahan lama karena kedap udara.

Inovasi lain dari alih pengetahuan dari tim pengabdian kepada mitra adalah pengemasan produk menggunakan bahan kertas. Seperti telah dipaparkan sebelumnya, selain kemasan berbahan plastik, tim pengabdian juga memberikan contoh kemasan dengan bahan terbuat dari kertas, seperti ditunjukkan pada [Gambar 4](#).



Gambar 4. Contoh contoh kemasan gula aren *standing pouch* berbahan kertas

Gambar 4 merupakan kemasan yang berbahan kertas dan berbentuk *standing pouch* namun penggunaannya dapat dijinjing karena terdapat tali pada bagian atas kemasan. Namun kemasan ini bukan untuk kemasan primer yang langsung mengemas gula aren, namun kemasan ini adalah kemasan sekunder yang di dalamnya gula aren telah terbungkus dengan plastik kedap udara. Kemasan ini cocok untuk dijadikan sebagai kemasan oleh-oleh.

Setelah pelatihan pengemasan produk, pelatihan yang diberikan kepada pengrajin gula aren di Desa Pakis, Limbangan, Kendal adalah pelatihan memasarkan produk secara digital. Tim pengabdian menyampaikan strategi pemasaran dengan memanfaatkan teknologi dan internet yaitu melalui pemanfaatan media sosial mulai dari Facebook, Instagram, Whatsapp serta dengan memanfaatkan *market place* yang tersedia seperti Tokopedia, Shopee dan Bukalapak.

Para peserta pelatihan diberikan tips dan trik cara melakukan pemasaran secara digital. Tips dan trik yang diberikan oleh tim pengabdian yaitu: 1) Memahami produk yang dijual. Pengrajin gula aren sebagai penjual harus tahu dan mengenal betul dengan produk yang dijual. Hal ini penting dilakukan agar apabila ada konsumen yang menanyakan terkait dengan produk tersebut penjual dapat menjelaskannya dengan benar, jangan sampai bingung dengan produk yang ditanyakan oleh konsumen. 2) jujur. Jangan sekali-kali berniat untuk melakukan penipuan sekecil apapun. Ini penting, agar ke depannya konsumen dapat percaya dan berkenan untuk membeli lagi. 3) teliti. Pastikan untuk selalu teliti dan mengecek produk dengan baik sebelum di kirim ke konsumen. 4) Gunakan foto yang menarik. Konsumen akan lebih lebih suka dengan produk yang disajikan dengan tampilan yang menarik. Tetapi jangan sampai melakukan penipuan dengan foto yang ditampilkan, misalnya dengan melakukan pengeditan secara berlebihan sehingga foto produknya tidak sesuai dengan foto aslinya. 5) Ramah. Meskipun penjualan dilakukan secara digital dan tidak berinteraksi secara tatap muka, namun penjual harus senantiasa ramah dalam melayani konsumen. Apabila konsumen nyaman dengan pelayanan yang diberikan, maka konsumen akan senang untuk berbelanja kembali. 6) *Up-date* selalu produk yang dijual. Penjual harus selalu meng-upate informasi terbaru terkait produk yang dijual, dan selalu memperhatikan selera pasar. 7) tentukan target pasar. Penjual harus mempertimbangkan tentang siapa yang akan menjadi target konsumennya dan sesuaikan gaya berjualan dengan target konsumen yang disasar. 8) sabar dan konsisten. Dalam menjalankan usaha, hal utama yang paling penting adalah sabar, jangan mudah menyerah dan sedih apabila produk yang dijual belum laku.

Pada pelatihan pemasaran, peserta kegiatan pengabdian kepada masyarakat dapat menerima materi dengan baik. Hal ini didasarkan pada respon peserta pada saat evaluasi kegiatan dengan membuka kesempatan pertanyaan kepada peserta. Peserta pelatihan sangat antusias untuk menanyakan hal-hal yang masih belum diketahui kepada tim pengabdian. Setelah diberikan pelatihan, peserta mempraktikkan materi yang telah diberikan oleh tim pengabdian dalam mempromosikan produknya melalui media sosial.

Setelah pelatihan strategi pemasaran, selanjutnya adalah memberikan pelatihan pembukuan keuangan sederhana. Pelatihan pembukuan keuangan sederhana ini bertujuan untuk meningkatkan keterampilan dan pengetahuan para pengrajin gula aren, dapat memisahkan keuangan pribadi dengan usaha, serta para pengrajin gula aren dapat mengetahui perkembangan usahanya melalui pembukuan yang baik. Materi yang disiapkan dalam pelatihan pembukuan keuangan sederhana yaitu meliputi: 1) pemberian Materi pembukuan keuangan sederhana secara umum. Dalam penyampaiannya, tim pengabdian menjelaskan bahwa pentingnya pembukuan keuangan dalam usaha kecil dan mikro, perlunya memisahkan keuangan pribadi dengan usaha agar pelaku usaha mudah menganalisis hasil usaha. 2) pengenalan dan praktik penyusunan laporan arus kas, laporan laba-rugi, dan laporan neraca. Kegiatan pelatihan ini tidak hanya satu arah, tetapi terjadi dua arah dengan adanya sesi diskusi. Diskusi berlangsung setelah penyampaian materi dengan tertib dan terarah. Pada saat diskusi peserta berperan aktif melakukan tanya jawab terkait dengan permasalahan yang dihadapi oleh pelaku usaha masing-masing.

Pada pelatihan pembukuan sederhana, dilakukan *pre-test* dan *post-test*. Kegiatan *pre-test* dan *post-test* dilakukan sebelum kegiatan penyuluhan dan sesudah kegiatan pelatihan. Kegiatan *pre-test* dan *post-test* ini dilakukan untuk melihat apakah pelatihan yang diberikan cukup efektif untuk meningkatkan pengetahuan peserta pelatihan dalam melakukan pembukuan sederhana. *pre-test* dan *post-test* dilaksanakan dengan memberikan pertanyaan yang berisi b mengenai pengetahuan dan informasi yang diberikan saat pelatihan pembukuan keuangan sederhana. Pertanyaan yang diberikan saat *pre-test* sama dengan pertanyaan yang diberikan saat *post-test*. Seluruh pertanyaan harus dijawab oleh peserta pelatihan. Kegiatan *pre-test* dan *post-test* ini dilakukan untuk melihat seberapa efektif pemberian pengetahuan dan informasi yang telah dilaksanakan dalam meningkatkan pengetahuan dan pemahaman para pengrajin gula aren. Hasil *pre-test* dan *post-test* para pengrajin gula aren ini kemudian dianalisis untuk mengetahui apakah terdapat perbedaan tingkat pengetahuan pada peserta setelah mengikuti pelatihan pembukuan keuangan sederhana. Berikut ini merupakan hasil analisis *pre-test* dan *post-test* peserta pelatihan pembukuan keuangan sederhana bagi para pengrajin gula aren di Desa Pakis, Limbangan, Kendal disajikan pada [Tabel 1](#).

Tabel 1. Hasil *Pre-Test* dan *Post-Test* Pelatihan Pembukuan Keuangan Sederhana

	N	Min	Max	Rata-rata	% kenaikan rata-rata
<i>Pre-test</i>	29	44,83	75,86	56,90	41,81%
<i>Post-test</i>	29	68,97	100	80,69	

[Tabel 1](#) menunjukkan data *pre-test* dan *post-test* dari 29 peserta yang mengikuti pelatihan. Dari sebanyak 10 soal yang diberikan, hasil analisis menunjukkan bahwa nilai minimum *pre-test* adalah 44,83 dan nilai maksimum 75,86 dengan nilai rata-rata *pre-test* adalah 56,90. Setelah kegiatan penyuluhan dilakukan terdapat peningkatan nilai, yaitu

nilai minimum 68,97 dan nilai maksimum 100. Nilai rata-rata *post-test* adalah 80, 69 sehingga total persentase kenaikan rata-rata sebesar 41,81% .

Jika dilihat dari nilai rata-rata yang meningkat sebesar 41,81% dapat dikatakan bahwa kegiatan pelatihan yang telah diadakan mampu meningkatkan pengetahuan peserta mengenai pentingnya pentingnya melakukan penyusunan pembukuan sederhana. Dengan dilakukannya pembukuan sederhana diharapkan meningkatkan keterampilan dan pengetahuan para pelaku usaha, dapat memisahkan keuangan pribadi dengan usaha, serta para pelaku usaha dapat mengetahui perkembangan usahanya melalui pembukuan yang baik (Murfiah Uum, Rina Indriani, 2018).

Keberhasilan kegiatan pengabdian ini didukung oleh faktor-faktor sebagai berikut: 1) Adanya dukungan dari perangkat Desa Pakis Kecamatan Limbangan Kendal, 2) Adanya dukungan dari masyarakat setempat, khususnya para pengrajin gula aren Desa Pakis, Kecamatan Limbangan, Kabupaten Kendal, 3) Semua peserta menyadari sepenuhnya kepentingan dan manfaat pelatihan ini dalam rangka meningkatkan kemampuannya dalam pengemasan produk penguatan strategi pemasaran dan pentingnya praktik pembukuan keuangan sederhana, 4) Sarana prasarana yang telah disediakan oleh pihak perangkat Desa Pakis, Kecamatan Limbangan, Kabupaten Kendal.

4. Kesimpulan

Model pemecahan masalah yang dilakukan yaitu dengan memberikan pelatihan pengemasan, pemasaran dan pelatihan pembukuan keuangan sederhana kepada pengrajin gula aren di Desa Pakis, Kecamatan Limbangan, Kabupaten Kendal. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini mempunyai tujuan untuk meningkatkan nilai jual produk gula aren melalui pemberian stimulus ilmu pengetahuan sangat efektif dalam meningkatkan pengetahuan dan kemampuan masyarakat Desa Pakis untuk berkreasi pada kemasan produk serta pemanfaatan lembaga pemasaran maupun media sosial sebagai media promosi. Pelatihan yang dilaksanakan Tim Pengabdian Kepada Masyarakat Fakultas Ekonomi ini dapat mencapai tujuan yang diharapkan, yaitu: 1) meningkatnya pengetahuan dan keterampilan para pengrajin gula aren dalam pengemasan produk dengan berbagai macam kemasan, 2) mampu mempromosikan produk gula arennya pada berbasis digital dengan memanfaatkan media sosial dan *marketplace* yang tersedia secara gratis, dan 3) meningkatnya pengetahuan pengrajin gula aren dalam penyusunan pembukuan sederhana.

Acknowledgement

Penulis mengucapkan terima kasih kepada Lembaga Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat (LP2M) melalui Dana DIPA Universitas Negeri Semarang yang telah memberi dukungan finansial terhadap pengabdian ini.

Daftar Pustaka

- I Luh Gede Surya Kartika, I Made Adi Surya Antara, Komang Rinarta. (2018). Penyuluhan Pengemasan dan Pemberian Label Kemasan Pada Usaha Minuman Tradisional di Mangupura Kabupaten Badung. *Widyabhakti Jurnal Ilmiah Populer*, 1(1), 86–90.
- Edy, I. T., Ni'mah, F., & Ariezka, R. (2019). Volume 2 Nomor 2 Tahun 2019 Pelatihan ' Online Marketing ' Bagi Pelaku Usaha di Kecamatan Laren Lamongan Dalam Rangka Pengembangan Desa Wisata Menjadi Destinasi Digital Program Studi Megister Manajemen Universitas Islam Lamongan , Abstrak MARTABE : Jurnal. *MARTABE : Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 2(3), 119–123.
- Kartika Sari, S. R., & Wildaniyati, A. (2020). Pelatihan Pembukuan Sederhana Pada Kelompok Industri Kecil Menengah (IKM) Kripik Tempe Kilodang Desa Tawangrejo Kecamatan Takeran Kabupaten Magetan Madiun. *Jurnal Daya-Mas*, 5(1), 16–18. <https://doi.org/10.33319/dymas.v5i1.35>
- Machfuzhoh, A., Lutfi, & Utami, I. (2020). Pelatihan Pembukuan Sederhana Bagi UMKM Menuju UMKM Naik Kelas di Kecamatan Grogol. *Jurnal Pengabdian dan Peningkatan Mutu Masyarakat*, 1(2), 109–116. <https://doi.org/10.22219/janayu.v1i2.12143>
- Munandar, A., Meita, I., & Putritanti, L. R. (2018). Pelatihan Pembukuan dan Pencatatan Keuangan Sederhana Kepada Siswa/I Yayasan Prima Unggul. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 24(1), 527. <https://doi.org/10.24114/jpkm.v24i1.8944>
- Murfiah Uum, Rina Indriani, T. D. (2018). Pelatihan Pembukuan Sederhana bagi UKM Kerajinan Anyam Pandan ekonomis dalam pengelolaan usaha , antara lain pengembangan pasar , penetapan harga dan kreditur yang dalam hal ini adalah pihak perbankan. Salah satu kendala yang paling sering. *Jurnal Solma*, 7(September), 153–160.
- Purwana, D., Rahmi, R., & Aditya, S. (2017). Pemanfaatan Digital Marketing Bagi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Kelurahan Malaka Sari, Duren Sawit. *Jurnal Pemberdayaan Masyarakat Madani (JPMM)*, 1(1), 1–17. <https://doi.org/10.21009/jpmm.001.1.01>
- Sagita, L., & Sari, M. W. (2019). Pelatihan Pembuatan Desain dan Label Produk Lurik-Kulit di Panggunharjo Bantul. *Abdimas Dewantara*, 2(2), 115. <https://doi.org/10.30738/ad.v2i2.2762>
- Sopah, F., Kusumawati, W., & Wahyudi, K. E. (2020). Implementasi Kebijakan Pengentasan Kemiskinan Melalui Pemberdayaan UMKM di Kabupaten Sidoarjo. *Syntax Idea*, 2(6), 26–40. Retrieved from <http://mpoc.org.my/malaysian-palm-oil-industry/>
- Sulistiyowati, Y. (2017). Pencatatan Pelaporan Keuangan Umkm (Study Kasus Di Kota Malang). *Referensi: Jurnal Ilmu Manajemen dan Akuntansi*, 5(2), 49. <https://doi.org/10.33366/ref.v5i2.831>

- Suqia Hidayatin, Azizah Dwi Ardhani, Bq. Zulfiyan Hasanah Sumantia, Raty Wulandari, Adi Junaidi, Rifan Ely, Lalu Shoheh Rahmadi, D. F. (2020). www.jwd.unram.ac.id. *Jurnal Warta Desa*, 2(1), 129-134.
- Wardiningsih, R., Wahyuningsih, B. Y., Sugianto, R., & Mataram, U. T. (2020). Pelatihan Pembukuan Sederhana Bagi Pelaku Usaha Kecil (Mikro) di Dusun Bore Desa Kopang. *Jurnal Pendidikan Dan Ilmu Sosial*, 2, 163-172.
- Werdani, R. E., Kurniawati, N. I., Sukoco, J. B., Windriya, A., & Iskandar, D. (2020). Pelatihan Pemasaran Produk Homemade Melalui Sosial Media. *JPPM (Jurnal Pengabdian dan Pemberdayaan Masyarakat)*, 4(1), 1. <https://doi.org/10.30595/jppm.v4i1.4655>
- Wiediawati, A. M., Pratiwi, A. A., & Bimandra, G. (2019). Pelatihan Pelatihan Digital Marketing Strategy Untuk Mencapai Kemandirian Masyarakat. *Dinamisia : Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 3(1), 147-157. <https://doi.org/10.31849/dinamisia.v3i1.2676>
- Woelandari, D. S., & Setyawati, N. W. (2019). Digital Dengan Menggunakan Media Sosial Facebook Dan Instagram Bagi Industri Rumahan di. *SEMINAR SANTIKA*, (September), 62-67.
- Yentisna, Yofina Mulyati, A. A. (2019). Pelatihan kewirausahaan dan pemasaran usaha kecil menengah pada masyarakat nagari sungai cubadak 1) 1,2,3,. *Prosiding PKM-CSR*, 2, 1547-1551.