

PELATIHAN PENGEMBANGAN USAHA PADA E-COMMERCE PADA UMKM PRODUKSI KUE BASAH DAN KUE KERING

Alwan Roviza Faros^{a,1}, Trisha Shafina Eksarianti^{b,2}

^{a,b}Program Studi Akuntansi, Universitas Pamulang PSDKU Serang
¹*alwanrofiza@gmail.com*; ²*shafinatrisha@gmail.com*

Abstrak

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) kue basah memiliki peran penting dalam perekonomian, termasuk membuka lapangan pekerjaan dan menjaga kearifan lokal. Namun, kendala utama yang dihadapi UMKM ini adalah keterbatasan dalam memanfaatkan teknologi digital untuk memperluas jangkauan pasar, dengan pemasaran produk yang umumnya masih konvensional. Selain itu, kurangnya pemahaman tentang manajemen usaha, pencatatan keuangan sederhana, dan strategi branding juga menjadi hambatan. Kegiatan P(M)kM ini bertujuan memberikan pelatihan dan pendampingan kepada pelaku UMKM produksi kue basah dan kue kering terkait pemanfaatan platform e-commerce, media sosial, dan aplikasi penunjang usaha. Fokus pelatihan mencakup pembuatan dan manajemen toko online, strategi pemasaran digital melalui konten kreatif di media sosial, serta pembekalan manajemen usaha sederhana dan pencatatan keuangan berbasis aplikasi. Pendekatan yang digunakan adalah partisipatif dengan pendampingan langsung. Target luaran kegiatan ini adalah peningkatan keterampilan digital, terbentuknya minimal lima toko online aktif, peningkatan omzet penjualan melalui pemasaran digital, dan kemampuan menyusun laporan keuangan sederhana. Kegiatan yang dilaksanakan melalui tahap persiapan, pelatihan tatap muka, praktik langsung, pendampingan, dan evaluasi hasil program ini diharapkan mampu meningkatkan daya saing UMKM di pasar yang lebih luas dan memberikan dampak positif terhadap kesejahteraan masyarakat sekitar..

Kata Kunci: *UMKM Kue Basah; E-Commerce; Pemasaran Digital*

Abstract

Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) engaged in traditional snack (kue Basah) production play an essential role in the economy, including creating job opportunities and preserving local wisdom. However, one of the main challenges faced by these MSMEs is their limited ability to utilize digital technology to expand market reach, as product marketing is still mostly done through conventional means. In addition, a lack of understanding of business management, basic financial recording, and branding strategies also poses significant obstacles. This Community Service Program P(M)kM aims to provide training and mentoring for MSME owners engaged in the production of traditional and dry snacks on how to utilize e-commerce platforms, social media, and business-supporting applications. The training focuses on creating and managing online stores, developing digital marketing strategies through creative social media content, and equipping participants with basic business management and app-based financial recording skills. A participatory approach will be applied through direct mentoring. The expected outcomes of this program include improved digital skills, the establishment of at least five active online stores, increased sales revenue through digital marketing, and the ability to prepare simple financial reports. The activities will be carried out through several stages: preparation, face-to-face training, hands-on practice, mentoring, and program evaluation. This initiative is expected to enhance the competitiveness of MSMEs in wider markets and contribute positively to the welfare of the surrounding community.

Keywords: *MSMEs Wet Cakes; E-Commerce; Digital Marketing*

PENDAHULUAN

Pengabdian Mahasiswa Kepada Masyarakat P(M)kM adalah praktik mahasiswa dalam mengaplikasikan ilmu pengetahuan untuk membantu masyarakat menemukan solusi terhadap masalah nyata di sekitar mereka, sekaligus mengembangkan kepribadian mahasiswa melalui peningkatan kepercayaan diri, kepekaan sosial, dan keterampilan kepemimpinan. Aktivitas ini menuntut mahasiswa untuk berpikir kritis, mengamati, mengidentifikasi, menganalisis, dan menyimpulkan situasi masyarakat secara langsung, menerapkan teori dan pengetahuan lintas disiplin untuk menciptakan solusi yang holistik. Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan tulang punggung ekonomi Indonesia yang berkontribusi signifikan terhadap pertumbuhan nasional. Permasalahan yang dihadapi oleh UMKM produksi kue basah dan kue kering di lokasi target, yaitu Taman Ciruas Permai, Kecamatan Walantaka, Kabupaten Serang, adalah keterbatasan dalam memanfaatkan teknologi digital untuk memperluas jangkauan pemasaran. Produk mereka umumnya hanya dipasarkan secara konvensional di lingkungan sekitar, yang membatasi potensi pengembangan usaha. Selain itu, kurangnya pemahaman tentang manajemen usaha, pencatatan keuangan

seederhana, dan strategi branding juga menjadi hambatan. Permasalahan lain yang juga teridentifikasi adalah soal harga bahan baku yang sering naik turun. Untuk mengatasi tantangan ini, kegiatan P(M)kM bertajuk "Pelatihan Pengembangan Usaha Melalui E-Commerce Pada UMKM Produksi Kue Basah Dan Kue Kering" ini diinisiasi. Solusi yang ditawarkan berfokus pada pelatihan dan pendampingan terkait pemanfaatan platform e-commerce, media sosial, dan aplikasi penunjang usaha. Fokus utamanya adalah pada: 1) Pelatihan pembuatan akun dan manajemen toko online; 2) Strategi pemasaran digital melalui media sosial dan konten kreatif; dan 3) Pembekalan manajemen usaha sederhana, termasuk pencatatan keuangan berbasis aplikasi. Salah satu materi penting yang juga disampaikan adalah pemahaman mengenai aspek hukum dalam transaksi e-commerce. Solusi lain yang diusulkan adalah penerapan Sistem Informasi Akuntansi (SIA) berbasis E-Bisnis untuk mengelola transaksi keuangan digital dan meningkatkan efisiensi pencatatan penjualan dan pembelian. Manfaat dari kegiatan ini bagi UMKM adalah membuka aliran pendapatan baru, meningkatkan jangkauan pasar secara signifikan, menurunkan biaya operasional, dan melebarkan jangkauan hingga skala

global. Target luaran P(M)kM ini adalah meningkatnya keterampilan digital pelaku UMKM, terbentuknya minimal lima toko online aktif, dan adanya peningkatan omzet penjualan melalui pemasaran digital. Diharapkan juga pelaku UMKM mampu menyusun laporan keuangan sederhana sebagai dasar pengembangan usaha yang lebih terarah. Program ini merupakan wujud nyata kontribusi perguruan tinggi dalam memberdayakan masyarakat melalui ilmu pengetahuan yang aplikatif.

METODE PELAKSANAAN

Kegiatan pengabdian masyarakat ini dilaksanakan di Taman Ciruas Permai (TCP), Jl.Mawar 2, Pangeragung, Kecamatan Walantaka, Kabupaten Serang, Provinsi Banten (42183). Sasaran pesertanya adalah para UMKM produksi kue basah dan kue kering.

Metode yang digunakan dalam kegiatan ini adalah Penelitian dan Sosialisasi. Tahapan pekerjaan yang dilakukan untuk mengatasi permasalahan meliputi:

1. Survei dan Observasi di Lokasi UMKM: Dilakukan untuk mengetahui kelemahan dan merumuskan solusi atas permasalahan yang terjadi di lokasi spesifik UMKM Taman Ciruas Permai (TCP), Blok. M2/Lama, RT/RW. 005/004, Desa Pelawat.

2. Sosialisasi dan Pelatihan: Dilakukan kepada para wirausahawan di lokasi tersebut dengan tujuan meningkatkan pengetahuan dan pemahaman. Materi yang diberikan meliputi:

Motivasi dan Pelatihan Manajemen Keuangan: Mendorong pelaku usaha mengelola keuangan secara terstruktur, merencanakan keuangan, melakukan pencatatan keuangan sederhana untuk meningkatkan profitabilitas.

Pelatihan Pengembangan Usaha melalui E-commerce: Memotivasi pelaku usaha menjalankan usaha nya berbasis digital dari proses awal hingga akhir, serta memberikan pengetahuan tentang mempromosikan di platform e-commerce. Selain itu, fokus utama adalah memberikan pelatihan dan pendampingan praktis pada pembuatan dan manajemen toko online, strategi pemasaran digital melalui media sosial dan konten kreatif, serta pencatatan keuangan berbasis aplikasi.

Pendekatan yang digunakan adalah partisipatif, di mana pelaku UMKM didampingi secara langsung agar mampu menerapkan ilmu yang diperoleh dalam kegiatan sehari-hari. Solusi juga mencakup usulan penerapan Sistem Informasi Akuntansi (SIA) berbasis E-Bisnis.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Untuk membekali pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) kue basah dan kue kering di lingkungan Taman Ciruas Permai, Serang, dengan keterampilan digital yang relevan, telah dilaksanakan kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat P(M)kM. Kegiatan ini bertajuk "Pelatihan Pengembangan Usaha Pada E-Commerce Pada UMKM Produksi Kue Basah dan Kue Kering" dan bertujuan merespons tantangan pemasaran konvensional yang dihadapi oleh para pelaku UMKM kue.

1. Solusi dan Materi Utama Pelatihan E-commerce

Kegiatan ini berfokus pada solusi praktis untuk mengatasi keterbatasan pemanfaatan teknologi digital sebagai hambatan pengembangan jangkauan pasar. Materi yang disampaikan berfokus pada tiga aspek utama:

- Pelatihan Pembuatan dan Manajemen Toko Online.
- Strategi Pemasaran Digital melalui konten kreatif di media sosial.
- Pembekalan Manajemen Usaha Sederhana termasuk pencatatan keuangan berbasis aplikasi.

Selain itu, peserta juga diberikan pemahaman mengenai aspek hukum dalam transaksi e-commerce, di mana transaksi elektronik memiliki prinsip yang sama

dengan jual beli konvensional, yaitu melalui proses penawaran dan penerimaan.

2. Pentingnya Pemanfaatan E-commerce bagi UMKM Kue

Tim P(M)kM memaparkan berbagai keuntungan yang bisa diraih UMKM dengan beralih ke e-commerce, yang dapat mengatasi tantangan pemasaran konvensional:

- Membuka aliran pendapatan (revenue stream) baru yang lebih menjanjikan.
- Meningkatkan jangkauan pasar (market exposure) secara signifikan.
- Menurunkan biaya operasional usaha.
- Melebarkan jangkauan hingga skala global (global reach).

Secara umum, e-commerce memungkinkan penjual untuk menjangkau pelanggan di seluruh dunia, memiliki biaya operasional yang rendah karena tidak memerlukan toko fisik, dan mudah mempromosikan produk melalui media sosial.

4. Tingkat Partisipasi dan Komitmen Peserta

Meskipun tidak dijelaskan dalam dokumen, selama sesi penyampaian materi, peserta diasumsikan menunjukkan antusiasme yang tinggi.

Pada akhir kegiatan, target luaran yang ditetapkan adalah terbentuknya toko online yang aktif di platform e-commerce dan adanya peningkatan omzet penjualan bagi para peserta melalui pemasaran digital. Hasil

kegiatan ini diharapkan dapat memberikan kontribusi nyata dalam pemberdayaan ekonomi lokal dan membuktikan bahwa sinergi antara dunia akademis dan masyarakat dapat menciptakan solusi aplikatif untuk kemajuan bersama.

Melalui program ini, para pelaku UMKM kue kering dan kue basah diharapkan dapat mengimplementasikan strategi e-commerce yang telah dibahas. Dengan pemanfaatan teknologi digital, usaha mereka diharapkan menjadi lebih berdaya saing, meningkatkan omzet, serta memperluas jangkauan pasar mereka.

KESIMPULAN

P(M)kM "Pelatihan Pengembangan Usaha Melalui E-Commerce Pada UMKM Produksi Kue Basah Dan Kue Kering" yang dilaksanakan pada Kamis, 23 Oktober 2025, berhasil memberikan transfer pengetahuan yang komprehensif. Kegiatan ini berhasil menjawab permasalahan utama UMKM Walantaka dengan memberikan tiga solusi utama: digitalisasi pemasaran melalui platform TikTok, pembekalan strategi promosi lanjutan seperti Affiliate Marketing, dan peningkatan efisiensi operasional melalui manajemen keuangan berbasis aplikasi. Target luaran berupa terbentuknya akun e-commerce telah tercapai, menandai

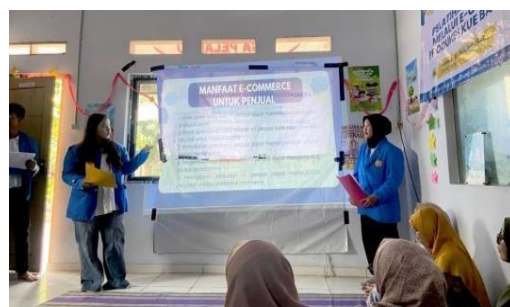
langkah awal UMKM mitra menuju ekonomi digital yang lebih mandiri dan berdaya saing.



(Gambar 1. Foto Bersama Tim PkM dengan Peserta PkM)



(Gambar 2. Foto pada saat Sambutan ketua pelaksanaan PkM)



(Gambar 3. Foto Pada Saat Pemaparan Materi PkM)

REFERENSI

- Legina, X., & Sofia, I. P. (2020). Pemanfaatan software pembukuan akuntansi sebagai solusi atas sistem pembukuan manual pada UMKM. *Jurnal Neraca*, 4(2).
- Narsa, I. M., Widodo, A., & Kurnianto, S. (2012). Mengungkap kesiapan UMKM dalam implementasi PSAK-ETAP. *Majalah Ekonomi*, 22(3).
- Nuryahya, E., & Andini, K. M. (2019). Perilaku pengguna sistem informasi akuntansi e-commerce. *Jurnal Akuntansi Multiparadigma*, 10(3), 502–515.
- Sari, D. P., & Setiawan, A. (2019). Pendampingan manajemen keuangan sederhana dan pemasaran online pada pelaku usaha kue tradisional. *JPMM*, 3(1), 115–128.
- Fitri, P. N. (2023). Pengaruh e-commerce dan penggunaan sistem informasi akuntansi terhadap pengambilan keputusan berwirausaha. *UIN Syekh Ali Hasan Ahmad Addary*.
- Yuliari, K., Eferyn, K., & Yunanto, F. (2025). Pelatihan pengembangan usaha cake berbasis digital. *Jurnal Pengabdian Masyarakat dan Riset Pendidikan*, 4(1), 1630–1634.
- Rafly, A. (2021). Cara mudah menggunakan aplikasi BukuKas. *PosCiety*. <https://www.posciety.com/cara-mudah-menggunakan-aplikasi-bukukas/>
- Hapsari, N. R., & Suryanto, B. (2023). Digital marketing strategy for small businesses in Indonesia. *Journal of Business Innovation*, 6(2), 45–52.
- Putri, R. A., & Pratama, Y. (2024). Optimalisasi e-commerce bagi UMKM pasca-pandemi. *Jurnal Ekonomi Digital*, 5(1), 21–30.
- Wardani, D., & Sutrisno, A. (2024). Implementasi aplikasi keuangan digital pada UMKM. *Jurnal Akuntansi dan Teknologi*, 9(3), 88–95.