

Pendampingan Kewirausahaan UMKM Abanan Melalui Inovasi Produk, *Digital Marketing* dan Akuntansi UMKM

Anissa Hakim Purwantini^{1*}, Putri Damayanti², Anisatus Sokhiyah³, Ditya Dwi Novita⁴, Karina Puspa Sari⁵, Tutut Indriastuti⁶

Program Studi Akuntansi, FEB Universitas Muhammadiyah Magelang^{1,2,3,4,5,6}

ABSTRAK

Di era digital saat ini, persaingan dalam dunia bisnis khususnya sektor UMKM semakin ketat. Pelaku UMKM harus mampu berinovasi dan beradaptasi agar keberlangsungan bisnis tetap terjaga. Kegiatan pengabdian masyarakat ini berfokus pada pemberdayaan melalui pendampingan pada UMKM Abanan di Dusun Pranan Kabupaten Magelang. Tujuan program pengabdian pada masyarakat ini yaitu peningkatan pemahaman dan ketrampilan kewirausahaan pelaku UMKM Abanan melalui peningkatan ketrampilan dalam inovasi produk, *digital marketing* dan akuntansi melalui *Microsoft Excel*. Metode penyelesaian masalah yang dilakukan yaitu pelatihan dan pendampingan pada anggota UMKM Abanan. Pelatihan terdiri dari 4 program yaitu pelatihan peningkatan jiwa kewirausahaan dan inovasi produk baru; pelatihan kemasan dan *labelling*; pendampingan *digital marketing*; serta akuntansi UMKM. Hasil kegiatan ini yaitu meningkatnya pemahaman mitra mengenai kewirausahaan seperti inovasi produk, *digital marketing* dan juga pengelolaan keuangan dengan akuntansi UMKM. Hasil kegiatan pengabdian ini juga berdampak pada peningkatan penjualan di UMKM Abanan.

Corresponding Author:

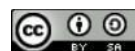
Anissa Hakim Purwantini
(anissahakimp@unimma.ac.id)

Received: February 25, 2025

Revised: March 13, 2025

Accepted: April 02, 2025

Published: April 30, 2025



This work is licensed under a Creative Commons Attribution-ShareAlike 4.0 International License.

Keywords: *Digital Marketing, Inovasi, Akuntansi Umkm*

1. PENDAHULUAN

Persaingan UMKM di masa pemulihan pasca pandemi dan memasuki era digital saat ini semakin ketat. Menurut Kemenkop UMKM, sebanyak 37.000 UMKM yang memberikan laporan bahwa sektor ini terdampak pandemi yang ditunjukkan 56% melaporkan terjadi penurunan penjualan, 22% melaporkan permasalahan pada aspek pembiayaan, 15% melaporkan pada masalah distribusi barang, dan 4% melaporkan kesulitan mendapatkan bahan baku mentah. Salah satu UMKM yang terdampak adalah UMKM Abanan di Dusun Pranan RT 03 RW 02, Desa Kedungsari, Kecamatan Bandongan, Kabupaten Magelang dimana juga terjadi penurunan dalam pendapatan usaha pasca pandemi. UMKM Abanan di bentuk sejak tahun 2007. Terbentuknya UMKM Abanan dilatarbelakangi karena banyaknya kain sisa yang tidak terpakai sehingga kain tersebut dimanfaatkan menjadi produk yang berguna dan menambah penghasilan masyarakat Desa Pranan. UMKM Abanan memiliki jumlah anggota sebanyak 20 orang yang bermata pencaharian rata-rata sebagai buruh pabrik dan ibu rumah tangga yang diketuai oleh Ibu Puji Inayah. UMKM ini sudah memiliki beberapa produk yang telah diproduksi antara lain produk makanan seperti rempeyek, rengginang, kripik tempe, slondok, pothil dan produk non makanan seperti masker kain, keset dari kain perca, kain penutup *ricecooker* dan lainnya yang telah didistribusikan di beberapa daerah sekitar wilayah Magelang. Produk yang dihasilkan

biasanya didistribusikan di beberapa toko-toko khususnya produk keset dan beberapa produk makanan. Produk masker kain sendiri baru di produksi ketika pandemi Covid-19 terjadi. Untuk produk masker diproduksi saat terdapat pesanan. Contoh produk UMKM Abanan seperti pada Gambar 1.



Gambar 1. Contoh produk UMKM Abanan

Menurut The Pew Forum on Religion & Public Life, Indonesia merupakan negara dengan penduduk muslim tertinggi di kawasan Asia Tenggara (Republika.com). Hal tersebut mendorong UMKM Abanan berinovasi untuk membuat masker yang diperuntukan untuk muslim yang berhijab yang mana masker tersebut saat itu susah untuk didapatkan. Agar memiliki keunikan tersendiri, masker dari UMKM Abanan memiliki konektor yang berbahan rajut yang masih belum diproduksi banyak orang. UMKM Abanan juga masih memiliki beberapa kendala yaitu kurangnya ketrampilan SDM dimana SDM merupakan penunjang utama dalam menentukan keberhasilan dalam seluruh aspek terutama dalam hal bisnis. Untuk itu dibutuhkan pelatihan dan pendampingan agar SDM mempunyai *skill* yang bagus agar mampu menghadapi persaingan.

Permintaan konsumen yang semakin meningkat di pasaran untuk menyesuaikan keadaan yang ada, mendorong wirausaha untuk selalu berinovasi agar mampu menciptakan nilai tambah atas produk yang dihasilkan. Selain itu, dalam hal pembukuan dimana pembukuan keuangan pada UMKM Abanan masih sangat sederhana atau manual sehingga memiliki beberapa kelemahan yang beresiko bagi keamanan data dan menyita waktu lebih banyak, sehingga diperlukan dengan pembukuan keuangan menggunakan *software* akuntansi untuk memperkecil resiko kehilangan atau kerusakan data, dapat diakses kapanpun dibutuhkan dan dapat mengambil keputusan dengan cepat dan akurat.

Berdasarkan pada Purwantini et al. (2025) UMKM yang menerapkan transformasi digital yang ditandai seperti pemanfaatan *e-commerce* dan *digital marketing* dapat meningkatkan kinerja keberlanjutan. UMKM tidak hanya menjadi sumber pendapatan (ekonomi) bagi masyarakat namun juga berperan dalam mensejahterakan karyawan dan lingkungan sekitar (sosial). Terlebih sektor ini menjadi tulang punggung perekonomian negara karena menjadi penyumbang PDB terbesar. Oleh karena itu, penting dilakukan pendampingan UMKM agar dapat terus eksis dalam usahanya terutama di era digital saat ini.

Salah satu program dalam kegiatan pengabdian masyarakat ini adalah memberikan pelatihan dan pendampingan untuk mengatasi permasalahan yang ada di UMKM Abanan dengan tujuan meningkatkan ketrampilan kewirausahaan dan pengelolaan keuangan UMKM dengan harapan UMKM Abanan dalam bisnisnya dapat berjalan secara kontinu untuk meningkatkan kesejahteraan keluarga masyarakat Dusun Pranan. Program yang dilakukan meliputi pelatihan kewirausahaan, pendampingan inovasi produk, *digital marketing* dan praktek akuntansi sederhana.

2. METODE

Metode yang digunakan dalam kegiatan pengabdian masyarakat ini adalah *Participatory Rural Appraisal* (PRA). Metode PRA ini cocok digunakan karena melibatkan mitra sasaran secara aktif dalam setiap tahapan pelaksanaan pengabdian mulai dari perencanaan, pelaksanaan sampai dengan monitoring dan evaluasi program (Chambers, 1992). Secara rinci, metode dalam pengabdian di UMKM Abanan ini terdiri dari:

1. Tahap Persiapan

Perencanaan program ini dimulai dari wawancara dengan ketua UMKM dan beberapa anggota pelaku usaha UMKM Abanan atas permasalahan yang dihadapi. Kemudian tim pelaksana melakukan pemetaan untuk menentukan prioritas program yang akan dijalankan.

2. Tahap Pelaksanaan

- a. Pelatihan

Pelatihan dalam program PPMT ini terdiri dari 4 pelatihan yang akan dilaksanakan di setiap akhir pekan yang diwujudkan dalam 4 kali pertemuan, yaitu:

- 1) Pelatihan peningkatan jiwa kewirausahaan dan inovasi produk baru. Dalam pelatihan ini dilakukan selama 5 jam yang diwujudkan dalam satu kali pertemuan dengan tujuan untuk meningkatkan jiwa kewirausahaan bagi kelompok UMKM Abanan agar semangat dalam menjalankan usahanya. Selain itu pelatihan produk ini dilakukan agar kelompok UMKM Abanan bisa mengembangkan usahanya tidak hanya membuat masker saja tetapi juga membuat produk baru seperti konektor (pengait) masker yang digunakan untuk masker hijab.
- 2) Pelatihan Kemasan dan Labelling. Pelatihan ini dilakukan selama 5 jam yang diwujudkan dalam satu kali pertemuan dengan tujuan untuk meningkatkan pengetahuan tentang pengemasan produk yang inovatif bagi anggota UMKM Abanan. Selanjutnya, pelatihan ini akan memberikan gambaran bagaimana membuat label kemasan dan merk yang menarik sehingga dapat meningkatkan penjualan.
- 3) Pelatihan Manajemen Pemasaran. Dalam pelatihan ini dilakukan selama 5 jam yang diwujudkan dalam satu kali pertemuan dengan tujuan untuk meningkatkan pengetahuan tentang manajemen pemasaran di era globalisasi ini. Kemudian pelatihan ini akan memberikan pengetahuan mengenai promosi produk dengan memanfaatkan media sosial guna meningkatkan penjualan produk.
- 4) Pelatihan Akuntansi dan Pembukuan Kas Secara Sederhana. Dalam pelatihan ini dilakukan selama 6 jam yang diwujudkan dalam satu kali pertemuan dengan tujuan untuk meningkatkan pengetahuan anggota UMKM Abanan dalam menentukan Harga Pokok Produksi konektor (pengait) masker. Selanjutnya pelatihan ini akan memberikan

pengetahuan kepada UMKM Abanan dalam menentukan harga jual produk yang kompetitif berdasarkan perhitungan HPP dan margin keuntungan yang diinginkan.

b. Pendampingan

Pendampingan dilakukan selama 42 jam yang diwujudkan dalam 8 kali pertemuan. Setiap program pelatihan yang telah dilaksanakan akan dilanjutkan dengan 2 kali pertemuan pendampingan. Dalam pendampingan minggu pertama menyediakan bahan baku untuk pembuatan konektor (pengait) masker untuk masker hijab. Pendampingan minggu kedua yaitu pembuatan desain dan motif dari produk di UMKM Abanan. Pendampingan minggu ketiga yaitu pembuatan sosial media UMKM Abanan sebagai sarana pemasaran di era digital agar lebih bisa mengenalkan produknya. Pendampingan program keempat yaitu mendampingi anggota UMKM Abanan dalam menghitung HPP dan menentukan harga jual produk. Selain itu pendampingan secara sederhana dalam pembukuan kas, administrasi keuangan, serta penyusunan laporan laba rugi untuk perwujudan pertanggungjawaban keuangan yang lebih akuntabel.

3. Tahap Monitoring dan Evaluasi

Tahap ini merupakan tahap akhir yang mengukur keberhasilan program pengabdian masyarakat dan dampaknya terhadap mitra sasaran yaitu peningkatan ketrampilan SDM di UMKM Abanan Dusun Pranan Kabupaten Magelang.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Program kegiatan pengabdian masyarakat di UMKM Abanan ini terdiri dari tiga program utama. Hasil capaian kegiatan pengabdian masyarakat di UMKM Abanan Dusun Pranan adalah sebagai berikut.

1) Peningkatan pemahaman dan ketrampilan mitra.

UMKM Abanan yaitu beranggotakan 20 orang ibu-ibu yang awalnya adalah sebagai pekerja buruh pabrik dan para ibu rumah tangga yang tidak mempunyai kegiatan produktif apapun sekarang telah trampil untuk membuat masker kain hijab, masker non hijab, konektor masker dan bros dari rajut. Tujuh diantara mereka telah menjadikan kegiatan produktif untuk membantu menambah penghasilan keluarga.

2) Peningkatan pangsa pasar penjualan produk melalui media sosial.

UMKM Abanan awalnya hanya menyetok produknya di toko sekitar saja kemudian dengan adanya tim PPMT ini memperluas pemasarannya melalui media online untuk menyesuaikan perkembangan zaman sehingga meningkatkan penjualan produknya. Setelah diadakannya pelatihan tentang marketing digital maka UMKM Abanan ini memiliki akun sosial media untuk melakukan bisnis online yaitu melalui instagram dengan nama akun *umkmabanan*, facebook dengan nama akun *@umkmabanan*, dan dengan dibuat story whatsapp dari masing-masing anggota UMKM Abanan dan tim PPMT UNIMMA.

3) Peningkatan kuantitas dan kualitas produk.

Sebelum dilakukan penjualan secara *online* permintaan produk masih sedikit namun setelah dilakukan penjualan *online* maka UMKM Abanan ini setiap bulan memproduksi masker dalam jumlah yang banyak karena permintaan akan masker juga meningkat. Selain itu, dari segi kualitas bahan yang digunakan dalam pembuatan masker dibuat dengan bahan yang halus, nyaman, tidak pengap dan benar-benar berkualitas untuk menambah trust serta agar menarik maka diberikan *labelling* pada masker tersebut.

4) Peningkatan pemahaman tentang pembukuan akuntansi UMKM dengan menggunakan Ms. Excel.

Sebelum diadakan pelatihan, UMKM Abanan hanya melakukan pencatatan secara manual bahkan masih belum begitu paham mengenai pencatatan akuntansi yang sebenarnya dan hanya dicatat pengeluaran dan pemasukan saja. Oleh karena itu, dilakukanlah pelatihan pembukuan akuntansi sederhana dengan menggunakan Ms.Excel untuk memudahkan mitra dalam perhitungan dan penyimpanan catatan yang lebih efektif dan efisien. Selain itu juga bisa menambah pengetahuan mengenai pencatatan akuntansi yang sebenarnya dengan memperhitungkan semua bahan baku, biaya-biaya, harga pokok penjualan untuk penentuan harga jual, dan margin keuntungan.

Adapun pembahasan terkait program yang dilaksanakan di UMKM Abanan yaitu:

Program 1 : Pelatihan dan Pendampingan Kewirausahaan dan Inovasi Produk

1) Pelatihan Peningkatan Jiwa Kewirausahaan

Kewirausahaan merupakan suatu proses yang dinamis untuk meningkatkan kesejahteraan. Kesejahteraan diciptakan oleh individu-individu yang bersedia mengambil resiko, waktu, dan karir dalam menyediakan nilai pada barang dan jasa yang baru, unik, berbeda dengan pesaing dan memberikan nilai tambah kepada konsumen agar tertarik membeli barang atau jasa tersebut. Dua hal penting yang harus dimiliki oleh *entrepreneur* untuk meningkatkan jiwa kewirausahaan yaitu (1) rendah hati, mau menerima kritik dan saran demi kebaikan dan keberlangsungan bisnis. (2) Niat, niat merupakan kunci dari semua elemen kehidupan karena saat sudah niat biasanya seseorang akan melakukan sesuatu hal dengan sungguh-sungguh.

Sosialisasi dan pelatihan peningkatan jiwa kewirausahaan ini dihadiri 20 ibu-ibu anggota UMKM Abanan yang berasal dari masyarakat Dusun Pranan. Hasil kegiatan dari program ini adalah meningkatnya kesadaran anggota UMKM Abanan tentang Kewirausahaan. Jiwa kewirausahaan yang sudah tertanam menjadi faktor utama untuk memulai dan mengembangkan usaha yang sudah ada bagi ibu-ibu anggota UMKM Abanan. Tumbuhnya jiwa kewirausahaan ini menjadi pemicu semangat untuk terus memajukan usahanya.



Gambar 1. Pelatihan Kewirausahaan oleh tim pelaksana

2) Pelatihan dan Pendampingan Inovasi Produk

Inovasi produk pada sebuah usaha sangatlah penting, dengan tujuan inovasi dapat memperluas jangkauan pasar. Mampu meningkatkan laba penghasilan, dapat mengurangi biaya produksi dan dapat meningkatkan branding usaha. Inovasi dihadirkan sebagai upaya untuk mengikuti perkembangan kebutuhan masyarakat. Inovasi tidak hanya menghadirkan dalam bentuk produk, tetapi juga pengembangan proses produksi itu sendiri. Inovasi produk merupakan suatu proses yang berusaha memberikan solusi terhadap permasalahan yang ada. Permasalahan yang sering dijumpai yaitu produk yang kualitasnya bagus namun mahal dan produk yang bisa saja

akan tetapi tidak berkualitas. Untuk menciptakan produk yang berkualitas dengan harga yang terjangkau pelaku usaha harus jeli melihat peluang untuk mewujudkannya.

Desain produk adalah pengembangan produk yang dirancang untuk memenuhi kepuasan konsumen dan dapat menaikkan dua kali atau tiga kali omzet suatu organisasi pada suatu waktu. Desain produk penting bagi seorang *entrepreneur* agar lebih unik dan menarik target sasaran. Tujuan desain produk diciptakan untuk digunakan secara nyaman dan memiliki nilai manfaat serta aman pada saat menggunakan sebuah produk. Desain dan motif produk menjadikan konsumen puas akan pelayanan dan merupakan penentu sebuah kesuksesan produk sehingga meningkatkan penjualan dan kualitas usaha organisasi.

Kegiatan pelatihan ini dilaksanakan di rumah ketua UMKM Abanan yaitu Ibu Puji Inayah yang dihadiri oleh 20 ibu-ibu anggota UMKM Abanan yang berasal dari masyarakat Dusun Pranan. Kegiatan dibuka oleh Anisa Hakim Purwantini S.E., M.Sc. dan dilanjutkan oleh salah satu anggota Mahasiswa yang menjelaskan mengenai desain dan motif produk yang akan dibuat. Selanjutnya Ibu Penganti dan Ibu Santi mengajari berbagai desain dan motif yang bagus untuk produk *connector* masker dan *bross* dari bahan dasar rajut.



Gambar 2. Pelatihan dan Pendampingan Pembuatan *Connector* Masker dan *Bross* Rajut



Gambar 3. Contoh Desain dan Motif Inovasi Produk Pembuatan *Connector*

Program 2 : Pelatihan dan Pendampingan *Digital Marketing* dan Labelling

1) Pelatihan dan Pendampingan *Digital Marketing*

Manajemen pemasaran adalah kegiatan perencanaan, tindakan, pengawasan, dan evaluasi yang berhubungan dengan proses memperkenalkan produk dan jasa kepada khalayak luas atau konsumen. Sedangkan tujuan diadakannya manajemen ini ialah supaya banyak orang yang mengenal produk dan tertarik untuk membeli produk tersebut. Manajemen pemasaran sangat dibutuhkan untuk semua bisnis karena sangat menentukan produk atau jasa bisa dikenal oleh konsumen atau sebaliknya terutama di era digital saat ini.

Kegiatan ini dilaksanakan di rumah ketua UMKM Abanan yaitu Ibu Puji Inayah yang dihadiri oleh 5 anggota UMKM Abanan yang mayoritas adalah remaja putri dari masyarakat Dusun Pranan. Dalam pelatihan ini diberikan pelatihan bagaimana melakukan penjualan produk secara *online* atau digital marketing yang baik dan benar. Dalam pendampingan ini diajarkan cara membuat dan menggunakan akun media sosial seperti *instagram* dan *facebook*, dan *story Whatsapp* dari masing-masing anggota tim pelaksana dan anggota UMKM Abanan.



Gambar 4. Pelatihan dan Pendampingan *Digital Marketing*

2) Pelatihan dan Pendampingan *Labelling* (Logo dan Kemasan)

Pengertian *labelling* adalah wajah perusahaan yang menjadi pembeda antara produk satu dan lainnya. Adanya label dapat menciptakan keunggulan produk tersebut dan membantu menyampaikan informasi mengenai produk dan penjual. Label biasanya tanda pengenalan yang dicantumkan pada produk. Untuk membuat label yang menarik dan mudah dikenal yaitu singkat dan sederhana, unik dan berbeda, mudah dieja, dan menghindari tanda penghubung. Produk akan semakin mahal dan lebih berkualitas jika terdapat label. Kegiatan ini dihadiri oleh 5 orang anggota UMKM Abanan. *Labelling* pada produk masker diletakkan di kiri atas produk, sedangkan untuk produk makanan ditempel stiker yang menunjukkan identitas UMKM Abanan di bagian depan produk, seperti rempeyek, pothel, satu, rengginang, dll. Kegiatan dibuka oleh Anissa Hakim Purwantini S.E., M.Sc. dan dilanjutkan oleh anggota Mahasiswa prodi manajemen yang menjelaskan materi pentingnya logo dan kemasan bagi sebuah produk.



Gambar 5. Pelatihan dan Pendampingan Logo dan Kemasan

Program 3 : Pelatihan dan Pendampingan Akuntansi UMKM

1) Pelatihan dan Pendampingan Penghitungan Harga Pokok Produksi untuk Penentuan Harga Jual.

Faktor penentuan harga jual dibagi menjadi empat yaitu (1) pelanggan, (2) pesaing, (3) biaya, dan (4) keuntungan. Dalam perhitungan harga pokok produksi dibagi menjadi empat biaya yaitu (1) biaya bahan baku, (2) biaya tenaga kerja langsung, dan (3) biaya overhead pabrik, dan (4) biaya lain-lain.. Biaya bahan baku adalah semua bahan yang

digunakan dalam proses produksi, contohnya pewarna, benang, kain. Biaya tenaga kerja langsung adalah upah tenaga kerja yang berhubungan dengan proses produksi, contohnya gaji tim produksi. Biaya overhead adalah biaya yang tidak dapat ditelusuri langsung dalam produk, contohnya biaya listrik, biaya ATK, biaya PDAM, biaya transportasi. Biaya lain-lain adalah biaya yang tidak termasuk dalam tiga biaya diatas namun masih berhubungan dengan proses produksi, contohnya biaya pengemasan dan biaya pengiriman. Untuk menghitung harga jual diperoleh dari biaya produksi total ditambah margin keuntungan yang diharapkan.

Kegiatan ini dihadiri oleh 10 anggota UMKM Abanan yang dilaksanakan di rumah ketua UMKM Abanan. Materi tentang penentuan harga jual produk dengan harga yang bersaing merupakan hal penting. Oleh karena itu, tim melakukan pendampingan mengenai cara menghitung harga pokok produksi untuk menentukan harga jual dengan menggunakan Microsoft Excel dengan rumus otomatis dalam menetapkan harga jual sesuai dengan margin yang dikehendaki pelaku usaha.



Gambar 6 . Pelatihan dan Pendampingan Penghitungan HPP

2) Pelatihan dan Pendampingan Pembukuan Akuntansi UMKM

Alasan akuntansi penting adalah untuk mengetahui arus atau posisi keuangan untuk menyediakan informasi mengenai perencanaan, untuk memudahkan melakukan pinjaman, untuk mempermudah perhitungan pajak. Akuntansi untuk UMKM terdiri dari :

- laporan arus kas : informasi saldo kas yang tersedia dengan mencatat pemasukan dan pengeluaran.
- laporan laba rugi : informasi besar keuntungan atau kerugian yang diterima dengan membedakan biaya dan pendapatan.
- buku persediaan : informasi jumlah persediaan yang ada dalam periode tertentu.
- buku bantu hutang dan piutang : mencatat jumlah hutang dan piutang (penjualan kredit oleh pelanggan).

Pada kegiatan ini tim pelaksana memberikan pelatihan dan pendampingan terkait dengan implementasi akuntansi UMKM seperti pembuatan laporan arus kas dan laporan laba rugi secara sederhana. Sehingga pelaku usaha dapat mengetahui perkembangan usahanya melalui besaran laba yang diperoleh dan dapat melakukan pengambilan keputusan yang tepat berdasarkan pada laporan tersebut.



Gambar 7 . Pelatihan dan Pendampingan Pembukuan Akuntansi UMKM

4. KESIMPULAN

Pengabdian kepada masyarakat yang dilakukan pada UMKM Abanan di Dusun Pranan Kabupaten Magelang ini bertujuan untuk meningkatkan pemahaman dan ketrampilan SDM pengelola usaha terutama dalam digital marketing, inovasi produk, kemasan dan logo serta implementasi pengelolaan keuangan bisnis khususnya akuntansi UMKM. Berdasarkan kuisisioner hasil monitoring dan evaluasi yang dibagikan sebelum dan sesudah pelatihan maka dapat disimpulkan bahwa program pengabdian ini dapat berhasil dengan indikator: (1) Meningkatnya pemahaman tentang pentingnya jiwa kewirausahaan dan inovasi produk baru sehingga menciptakan masyarakat yang lebih kreatif dalam membuat produknya ; (2) Meningkatnya pemahaman tentang *digital marketing* untuk pemasaran yang lebih luas; (3) Meningkatnya pemahaman anggota UMKM Abanan tentang pembukuan akuntansi agar pencatatan atas transaksi kegiatan usaha menjadi lebih tertata dan dapat melakukan pengambilan keputusan dengan tepat. Adanya kegiatan ini telah membekali pelaku usaha UMKM Abanan di Dusun Pranan untuk menjalankan bisnisnya yang beradaptasi dengan perkembangan kemajuan teknologi digital saat ini. Sehingga keberlanjutan usaha UMKM Abanan dapat terus eksis guna mendukung peningkatan kesejahteraan ekonomi keluarga.

DAFTAR PUSTAKA

- Chambers, R. (1992). Rural appraisal: rapid, relaxed and participatory. In *IDS Discussion Paper* (Vol. 311).
- Indrawan, Angga (2015). Inilah sepuluh Negara dengan populasi muslim terbesar di dunia. <https://republica.co.id/berita/noywh5/inilah-10-negara-dengan-populasi-muslim-terbesar-di-dunia>. Diakses pada tanggal 14 April 2025.
- Purwantini, A. H., Prasetya, W. A., Hidayati, L. L. A., Maharani, B., & Aligarh, F. (2025). Driving Sustainability Performance in Indonesian SMEs : The Role of Cloud-Based Accounting Information Systems and Digital Transformation. *E3S Web of Conferences* 622, INTERCONNECTS 2024, 03010, 1-7. <https://doi.org/https://doi.org/10.1051/e3sconf/202562203010>