

## ***Financial Check Up dan Digital Marketing untuk Resiliensi Finansial Kelompok Tani Salak Bangkalan***

**Elfira Maya Adiba<sup>1</sup>, Faizal Amir<sup>2</sup>, Yuliana Windi Sari<sup>3</sup>**

<sup>1,2,3</sup> Universitas Trunojoyo Madura

[elfira.madiba@trunojoyo.ac.id](mailto:elfira.madiba@trunojoyo.ac.id); [faizal.amir@trunojoyo.ac.id](mailto:faizal.amir@trunojoyo.ac.id); [yuliana.sari@trunojoyo.ac.id](mailto:yuliana.sari@trunojoyo.ac.id)

Submitted: 17-08-2025 | Revised: 12-11-2025 | Accepted: 19-11-2025

**Abstract.** *The pandemic has resulted in a decline in the turnover of the Ambudi Makmur 2 snake fruit farmer group in Bangkalan, East Java, Indonesia. Digital marketing is one way to increase sales in the digital era. To date, the farmer group still uses traditional methods to market processed snake fruit, namely by consigning their products to souvenir shops around Bangkalan. This community service aims to increase the knowledge of snake fruit farmers about digital marketing, financial record keeping training, and financial planning training. The Wilcoxon Signed-Rank Test was used to assess the increase in farmer knowledge. This activity was carried out through three core trainings: digital marketing training, financial record keeping training, and financial planning training, followed by monitoring and evaluation. The results of this community service activity were an 88% increase in partners with financial records. Prior to the training, partners did not have financial planning, but now they have financial planning by utilizing target savings. There was a 22% increase in the number of partners with e-commerce. Based on the results of the Wilcoxon Signed-Rank Test, a significance value of 0.000 was obtained, indicating a difference in partner understanding before and after the training. The results of this activity show that digital adoption can bring benefits to entrepreneurs, so entrepreneurs should adapt to the digital era.*

**Keywords:** *Financial check up; Digital marketing; Financial planning; Salak farmers group.*

**Abstrak.** Adanya pandemi berdampak pada penurunan omzet usaha kelompok tani salak Ambudi Makmur 2 Bangkalan, Jawa Timur Indonesia. *Digital marketing* menjadi salah satu cara yang perlu dilakukan untuk meningkatkan penjualan di era digital. Selama ini kelompok tani masih menggunakan cara tradisional dalam memasarkan hasil olahan salak, yaitu dengan menitipkan produknya kepada toko oleh-oleh di sekitar Bangkalan. Pengabdian ini bertujuan untuk meningkatkan pengetahuan petani salak tentang *digital marketing*, pelatihan pencatatan keuangan, dan pelatihan perencanaan keuangan. *Wilcoxon Signed-Rank Test* digunakan untuk menilai peningkatan pengetahuan petani. Kegiatan ini dilakukan melalui tiga pelatihan inti yaitu pelatihan *digital marketing*, pelatihan pencatatan keuangan, dan pelatihan perencanaan keuangan, kemudian dilanjutkan dengan monitoring dan evaluasi. Hasil dari kegiatan pengabdian masyarakat ini yaitu mitra yang memiliki catatan keuangan meningkat 88%. Sebelum pelatihan mitra belum memiliki perencanaan keuangan, kini mitra sudah memiliki perencanaan keuangan dengan memanfaatkan tabungan target. Terdapat kenaikan jumlah mitra yang memiliki *e-commerce* yaitu sebesar 22%. Berdasarkan hasil uji *Wilcoxon Signed-Rank Test* didapatkan nilai signifikansi 0,000 yang bermakna terdapat perbedaan pemahaman mitra sebelum dan

sesudah adanya kegiatan pelatihan. Hasil dari kegiatan ini menunjukkan bahwa adanya adopsi digital dapat membawa manfaat bagi pengusaha, sehingga bagi pengusaha sudah seharusnya beradaptasi pada era *digital*.

**Kata Kunci:** Pemeriksaan keuangan; Pemasaran digital; Perencanaan keuangan; Kelompok Tani Salak.

## Pendahuluan

Kesenjangan sosial dan kemiskinan antara masyarakat di Pulau Madura dan Jawa masih ada hingga saat ini. Hal ini terlihat dari data yang dirilis oleh Badan Pusat Statistik (BPS) Jawa Timur yang merilis data tentang persentase penduduk miskin di Jawa Timur pada 2024, dimana empat kabupaten di Pulau Madura secara keseluruhan masuk dalam 10 kabupaten dengan persentase penduduk miskin tertinggi di Jawa Timur.<sup>1</sup> Kondisi geografis Pulau Madura yang lahannya tandus dan sulit mendapatkan air mendorong masyarakatnya yang bertani menanam tanaman yang tidak membutuhkan air terlalu banyak seperti jagung, tembakau, dan palawija. Kondisi alam yang dinamis kerap kali membuat usaha petani gagal panen, sehingga masyarakat Madura banyak yang memiliki merantau di luar wilayahnya. Masyarakat Madura dengan keterbatasan kondisi alamnya, mendorong mereka untuk beralih bekerja pada sektor informal terutama aktivitas berdagang.<sup>2</sup> Menjadi pedagang atau berbisnis merupakan jalan untuk menanggulangi kemiskinan.<sup>3</sup>

Kelompok Tani Ambudi Makmur 2 berawal dari kegiatan rintisan kelompok tani pada 1999 dan pada 2020 mulai aktif produksi berbagai olahan makanan dari bahan baku salak.<sup>4</sup> Kelompok tani tersebut menghadapi permasalahan penurunan permintaan produk sejak pandemi Covid-19. Hasil

<sup>1</sup> BPS, “Jumlah dan Persentase Penduduk Miskin di Provinsi Jawa Timur Menurut Kabupaten/Kota 2021-2024,” 2024, <https://jatim.bps.go.id/statistics-table/2/NDk3IzI=/persentase-penduduk-miskin-menurutkabupaten-kota-di-jawa-timur.html>.

<sup>2</sup> Fenda Nuradifa Cikha Puspitasari and Agus Machfud Fauzi, “Modal Sosial Pedagang Toko Kelontong Madura di Perantauan,” *Paradigma* 12, no. 1 (2023): 241–50, <https://ejournal.unesa.ac.id/index.php/paradigma/article/view/56391>.

<sup>3</sup> Yuda Mulia Ramadhan Sitepu, “Peran UMKM dalam Penanggulangan Kemiskinan di Indonesia,” *Benefit: Jurnal of Business, Economics, and Finance* 1, no. 1 (2023): 1–13, <https://doi.org/10.37985/benefit.v1i1.14>.

<sup>4</sup> Ayutya Sayekti and Rizqiyatul Amaliyah, “Strategi Pengembangan Paket Oleh-Oleh Olahan Salak di Kelompok Tani Ambudi Makmur 2,” *MANAJEMEN IKM: Jurnal Manajemen Pengembangan Industri Kecil Menengah* 18, no. 2 (2023): 163–69, <https://doi.org/10.29244/mikm.18.2.163-169>.

wawancara dengan Saniyah selaku ketua kelompok tani mengatakan bahwa seperti pada produk coklat salak yang sebelumnya jumlah permintaanya per bulan adalah 302 bungkus, kini tiap bulan hanya sekitar 60 bungkus.

Kelompok tani memiliki catatan keuangan yang masih sederhana, padahal pencatatan keuangan masuk dan keluar menjadi hal yang krusial bagi perusahaan. Hal ini sejalan juga dengan kegiatan pengabdian masyarakat yang pernah dilakukan pengabdi lainnya tentang pentingnya pencatatan keuangan<sup>5</sup>. UMKM juga menghadapi permasalahan pada keuangan bisnis dan pribadi yang seringkali tidak memiliki batasan. Adanya keterbatasan tersebut menjadi penghambat *entrepreneur* menjadi bisnis yang memiliki resiliensi. Kondisi resiliensi dalam konteks bisnis adalah kondisi dimana entitas usaha mampu bertahan ketika terdapat guncangan keuangan. Adanya Pandemi Covid-19 telah mengajarkan pentingnya memiliki kemampuan perencanaan keuangan yang baik dan fleksibilitas dalam membaca peluang.<sup>6</sup>

Kelompok tani ini masih menggunakan cara tradisional dalam memasarkan produknya yaitu dengan menitipkan di toko oleh-oleh di Bangkalan. Produk olahan salak memiliki ketahanan disuhu ruang hingga 10 bulan, sehingga untuk dijual keluar Bangkalan sangat memungkinkan. UMKM perlu menjangkau pangsa pasar yang lebih luas dengan memanfaatkan *digital marketing*. UMKM perlu memanfaatkan eksistensi *e-commerce* dengan berbasis *online* untuk menambah pangsa pasar. Bisnis *online* menawarkan kemudahan bagi pelaku usaha dimana tidak membutuhkan toko fisik yang megah, bahkan bisa dijalankan tanpa adanya toko fisik. Hal ini bisa menghemat biaya sewa tempat usaha.<sup>7</sup>

Pangsa pasar yang semakin luas berpotensi meningkatkan pendapatan UMKM. Adanya peningkatan *revenue* maka akan berdampak juga pada perluasan

---

<sup>5</sup> Ignasia Tiffani, Teresia Debby, and Chris Petra Agung, “Pelatihan Pencatatan Keuangan pada Yayasan Dharma Ibu Jawa Barat di Kabupaten Bandung Barat,” *Kumawula: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat* 7, no. 1 (2024): 51, <https://doi.org/10.24198/kumawula.v7i1.50305>.

<sup>6</sup> Ana Zahrotun Nihayah et al., “Analisis Ketahanan Keuangan Pelaku Usaha Mikro Kecil diukur dari Implementasi Literasi Keuangan pada Masa Pandemi Covid 19.,” *Jurnal E-Bis: Ekonomi Bisnis* 6, no. 2 (2022): 438–55, <https://doi.org/10.37339/e-bis.v6i2.912>; Ida Ayu Sri Brahmayanti and Gustaf Naufan Febrianto, “The Influence of Financial Literacy on Financial Resilience through Financial Planning (Study on BUMDes in East Java),” *Ekspektra: Jurnal Bisnis Dan Manajemen* 8, no. 1 (2024): 1–15, <https://doi.org/10.25139/ekt.v8i1.7339>.

<sup>7</sup> Mochammad Munir Rachman et al., “Meningkatkan Pangsa Pasar UMKM di Desa Banjarkemantren Kabupaten Sidoarjo Melalui Digital Marketing,” *Ekobis Abdimas* 2, no. 1 (2021): 67–77.

bisnis. Sehingga omzet bisa stabil meningkat. UMKM yang memiliki pengetahuan keuangan yang baik, didukung pengelolaan keuangan yang memadai dan omzet yang meningkat, maka akan mendukung kondisi *financial resilience*. UMKM perlu tahan akan adanya krisis ditengah ketidakpastian global, hal ini dikarenakan UMKM juga merupakan tumpuan pemerintah untuk pertumbuhan ekonomi.<sup>8</sup> Oleh karena itu kegiatan pengabdian masyarakat ini perlu dilakukan sebagai bentuk implementasi *Sustainable Development Goals* (SDGs) pada pilar pertama yaitu pengentasan segala kemiskinan di semua tempat. UMKM yang memiliki resiliensi maka akan terhindar dari kemiskinan. Indonesia dalam mewujudkan visi Indonesia Emas 2045, memerlukan berbagai langkah strategis untuk mewujudkannya, sehingga kegiatan ini juga sebagai implementasi Asta Cita pada pilar pengembangan sumber daya manusia. Sumber daya manusia merupakan asset yang perlu dijaga dan dikembangkan agar produktif.

## **Hasil dan Pembahasan**

Kegiatan pengabdian masyarakat ini merupakan kegiatan yang dari hibah pengabdian masyarakat oleh Direktorat Penelitian dan Pengabdian Masyarakat (DPPM), Direktorat Jenderal Riset dan Pengembangan, Kementerian Pendidikan Tinggi, Sains, dan Teknologi (Kemendiktisaintek) tahun pendanaan 2025. Kegiatan pengabdian masyarakat ini dilakukan melalui tiga tahapan kegiatan yang meliputi persiapa kegiatan, pelaksanaan kegiatan, dan monitoring serta evaluasi.

Mitra kegiatan ini adalah kelompok tani salak Ambudi Makmur 2 yang berada di Bangkalan. Kelompok Tani ini belum sepenuhnya memanfaatkan media sosial dan *e-commerce* untuk memasarkan produknya. Salah satu penyebab yaitu masih sentralisasi organisasi kelompok tani ini yaitu, masalah penjualan produk selama ini ditangani oleh ketua kelompok. Ketua kelompok saat ini mengalami keterbatasan pada akses digital, sehingga kami mengumpulkan seluruh anggota kelompok tani untuk diberikan keterampilan berjualan melalui *e-commerce*. Kami berharap anggota kelompok tani dapat saling membantu untuk memasarkan produknya melalui *e-commerce*.

### **A. Persiapan Kegiatan**

Pada tahapan persiapan, tim pengabdian masyarakat berdiskusi dengan mitra terkait permasalahan yang dihadapi usaha olahan salak ini. Mitra

---

<sup>8</sup> Azrene Dwi Ariani, Diniardy Zouly Indra Cahyono, and Rhobatin Nur Azizah, “Pemberdayaan UMKM Sebagai Strategi Pemerintah untuk Mengurangi Kemiskinan di Indonesia Tahun 2020-2023,” *JESS: Journal of Economics and Social Science* 3, no. 2 (2024): 91–103.

menjelaskan bahwa sejak Pandemi Covid-19, omzet mereka turun drastis. Sehingga perlu penyesuaian untuk dapat meningkatkan penjualan kembali. Mitra juga mengalami kesulitan dalam mengakses pendanaan seperti kredit. Salah satu hal yang bisa menghambat untuk mendapatkan kredit adalah lembaga keuangan susah melakukan asesmen kelayakan calon debitur karena debitur tidak memiliki pencatatan keuangan. Atas dasar tersebut maka mitra perlu diberikan bekal keilmuan tentang pencatatan keuangan (pembukuan).

Pada tahapan awal, *survey* dilakukan untuk mengetahui kondisi awal mitra. Kegiatan ini dilakukan dengan memetakan tingkat pengetahuan mitra terhadap perencanaan keuangan. Pada tahapan ini juga dilakukan *financial check up* sebagai deteksi kondisi keuangan mitra. Kegiatan ini merupakan bentuk dari kegiatan *financial check up* yang dapat dijadikan pijakan diagnosis sebelum memberikan *treatment* atau perlakukan yang tepat untuk permasalahan mitra. Hasil dari kegiatan *financial check up* ini juga dijadikan landasan untuk penyusunan materi pelatihan. Tabel berikut menjelaskan hasil dari *financial check up*:

**Tabel 1.** Hasil *financial check up*

No	Pernyataan	Ya	Tidak
1	Kepemilikan Tabungan	31%	69%
2	Kepemilikan Hutang	54%	46%
3	Kepemilikan Dana Darurat	8%	92%
4	Tunggakan Hutang	57%	43%
5	Catatan Keuangan	15%	85%
6	Hutang Produktif: 29% Hutang Konsumtif: 71%		

Hasil dari *financial check* didapatkan bahwa hanya dua orang atau 15% yang memiliki catatan keuangan, sedangkan lainnya belum memiliki catatan keuangan. Kelompok Tani Ambudi Makmur 2 yang memiliki tabungan sebesar 69%, namun hanya 8% yang memiliki tabungan dana darurat. Sebagian besar juga masih memiliki hutang dimana hutang tersebut sebagai besar bukan untuk usaha atau bisnis, melainkan untuk kebutuhan sehari-hari. *Financial check up* lanjutan dilakukan dengan mengetahui posisi ketahanan finansial mitra. Hasil dari analisis angket yang disebarluaskan kepada kelompok tani.

Tabel 3 di atas digunakan sebagai acuan penilaian dalam pengkategorian pada analisis deskriptif. Jika hasil pengolahan data menunjukkan nilai *mean*  $1,00 < X < 1,75$ , maka masuk dalam kategori sangat tidak setuju dan seterusnya sesuai

dengan tabel di atas. Langkah berikutnya yaitu analisis deskriptif masing-masing indikator variabel yang dirangkum pada tabel 4.

**Tabel 2.** Daftar Pernyataan Financial Resilience (FR)

No	Pernyataan
1	Saya selalu menghabiskan penghasilan saya sebelum menerima penghasilan baru
2	Saya sering menghadapi masalah dengan tagihan seperti listrik, kredit, atau lainnya
3	Saya yakin bahwa saya dapat mengendalikan keuangan pribadi saya
4	Saya tahu bahwa pengelolaan keuangan saya dalam kondisi baik
5	Saya memiliki dana darurat
6	Saya puas dengan kondisi keuangan saya saat ini
7	Apa yang saya hasilkan cukup untuk menghidupi saya sampai pendapatan berikutnya
8	Saya memiliki sumber dana lain selain pendapatan saat ini
9	Saya mendapatkan penghasilan lebih banyak daripada pengeluaran saya
10	Saya dapat membeli apa yang telah saya putuskan
11	Saya memiliki kemampuan beradaptasi dengan kondisi pendapatan yang berfluktuasi
12	Saya memiliki kemampuan mengelola risiko keuangan dengan baik

**Tabel 3.** Kategori Penilaian

Interval	Kategori
$1,00 < X < 1,75$	Sangat Tidak Setuju
$1,76 < X < 2,50$	Tidak Setuju
$2,51 < X < 3,25$	Setuju
$3,26 < X < 4,00$	Sangat Setuju

Hasil analisis dari pengukuran ketahanan finansial diapatkan bahwa dari 12 item indikator, 11 diantaranya mendapatkan nilai rata-rata yang masuk dalam kategori setuju. Hanya 1 indikator yaitu indikator ketiga yang nilai rata-rata jawaban responden masuk kategori sangat setuju. Hal ini mengindikasikan bahwa dalam butir indikator 1 dan 2 yang rata-rata jawaban masuk kategori setuju, menandakan mitra sebenarnya memiliki permasalahan finansial yaitu penghasilan lebih cepat habis sebelum mendapatkan penghasilan lagi. Hal inilah yang memicu mereka berhutang. Ketahanan finansial atau resiliensi menjadi penting agar bisnis lebih memiliki keberlanjutan usaha.<sup>9</sup>

<sup>9</sup> Herlina Yustati et al., "Empowerment Resilience of KK Al-Muawanah Syariah at UIN Fatmawati Sukarno Bengkulu Cooperative in Enhancing Community Welfare," *Manhaj: Jurnal*

**Tabel 4.** Analisis deskriptif variabel

No	Indikator	Mean	Kategori
1	FR1	2.85	Setuju
2	FR2	2.15	Setuju
3	FR3	3.69	Sangat Setuju
4	FR4	3.08	Setuju
5	FR5	2.38	Setuju
6	FR6	2.23	Setuju
7	FR7	2.85	Setuju
8	FR8	2.38	Setuju
9	FR9	2.31	Setuju
10	FR10	2.23	Setuju
11	FR11	2.54	Setuju
12	FR12	2.46	Setuju

Pada butir lainnya, jawaban responden lebih banyak dalam kategori setuju juga yang menandakan mereka memiliki kepercayaan diri untuk melakukan pengelolaan keuangan. Namun, ada yang menjadi kendala atau keterbatasan dalam pengambil jawaban ini yaitu responden kerap kali menunjukkan sikap yang tidak terbuka karena khawatir terintimidasi dengan jawaban jujur. Hal ini ditandai dengan mereka setuju bahwa penghasilan cepat habis sebelum ada penghasilan selanjutnya dan memiliki hutang, namun mereka finansialnya dalam kondisi baik. Hal inilah yang perlu diwaspadai.

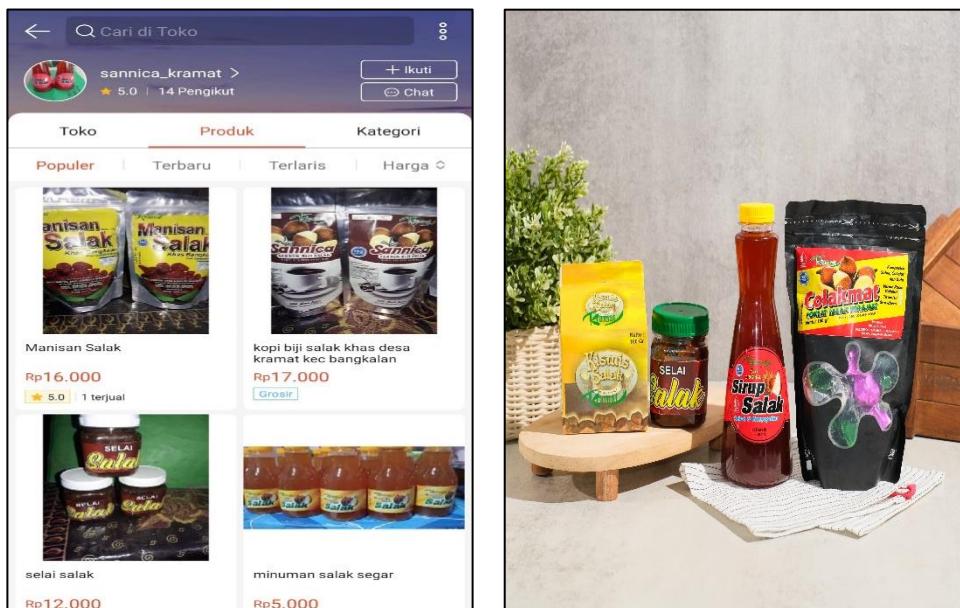
## B. Pelaksanaan Kegiatan

Pada tahapan pelaksanaan kegiatan maka dilakukan tiga kali pelatihan yaitu pelatihan *digital marketing*, pencatatan keuangan, dan perencanaan keuangan. Pelatihan yang pertama yaitu pelatihan *digital marketing*. Berdasarkan analisis awal, pihak kelompok tani masih belum memanfaatkan adanya *e-commerce*. Pada tahapan ini, kami membantu mitra untuk membuat toko *online* pada *Shopee*, hingga membantu *posting* produk. Mitra selama ini juga masih bingung dengan alur berjualan di *e-commerce*, sehingga kami melakukan simulasi pembelian produk mereka. Pada tahapan ini kami mengenalkan adanya *digital wallet* yaitu *ShoppeePay*,

dimana untuk pencairan dana dari pembeli ke penjual melalui dompet digital tersebut.

Berjualan melalui *e-commerce* saat ini menjadi penting dikarenakan adanya perubahan perilaku berbelanja konsumen sejak Pandemi Covid-19. Saat ini pembeli cenderung memilih membeli barang secara *online* karena dirasa lebih mudah. Pada pelatihan awal ini kami membantu mitra untuk menyiapkan foto yang nantinya akan diunggah pada toko di *Shopee*. Berikut tangkapan layar toko mitra pada *e-commerce* *Shopee*.

**Gambar 1.** Toko Kelompok Tani di *e-commerce*



Pelatihan pencatatan keuangan yang merupakan tahapan kedua, dilakukan atas dasar analisis awal bahwa Kelompok Tani ini belum memiliki pencatatan keuangan. Pelatihan kedua ini berfokus pada agenda pelatihan pencatatan keuangan baik secara pribadi maupun pencatatan keuangan bisnis. Kelompok Tani Salak juga dibekali keilmuan pencatatan keuangan tidak hanya sekedar secara tertulis manual dibuku, namun juga pencatatan keuangan melalui aplikasi atau *digital*. Pencatatan secara *digital* akan memudahkan mitra secara waktu dan mengurangi potensi salah dalam rekап keuangan.<sup>10</sup> Tim pengabdian masyarakat

<sup>10</sup> M Rudianto, Brilyan Hendrasuryawan, and Theresia Widiastuti, "Inovasi Produk dan Digitalisasi Pemasaran Batik Lasem Melalui Sistem Informasi E-Sekar Jagad," *Manhaj: Jurnal Penelitian Dan Pengabdian Masyarakat* 14, no. 2 (2025): 111–27, <https://doi.org/http://dx.doi.org/10.29300/mjppm.v14i2.9335>.

memberikan edukasi pentingnya keuangan bisnis dan pribadi terpisah, karena jika menjadi satu maka akan semakin sulit untuk mengidentifikasi permasalahan finansial. Adanya catatan keuangan juga akan menjadi kendali dan evaluasi untuk membuat keputusan bisnis.

Penduduk Indonesia memiliki sifat *nrima ing pandum*, atau merasa segalanya baik-baik saja. Masyarakat juga memandang memiliki hutang adalah hal yang wajar, padahal dalam ilmu finansial hutang yang wajar adalah hutang produktif. Sedangkan hasil dari survey, mitra berhutang kebanyakan untuk menutupi kebutuhan sehari-hari. Atas dasar itulah, kegiatan pelatihan selanjutnya setelah *digital marketing* yaitu pelatihan pencatatan keuangan dan perencanaan keuangan. Pencatatan keuangan menjadi hal yang krusial karena sebagai basis data untuk memutuskan segala hal. UMKM yang memiliki pencatatan keuangan yang baik tentunya akan memiliki kesempatan untuk mengakses modal dari lembaga keuangan. Hal ini dikarenakan lembaga keuangan akan lebih mudah untuk melakukan asesmen kelayakan pemberian kredit. Berikut adalah hasil dari kegiatan pencatatan keuangan sederhana baik untuk pencatatan keuangan pribadi maupun untuk usaha atau bisnis.

**Gambar 2.** Pelatihan pencatatan keuangan



Pada pelatihan ketiga dilakukan pelatihan perencanaan keuangan. Untuk menuju kondisi ketahanan finansial, seseorang perlu memiliki keterampilan pengelolaan keuangan, diantaranya adalah kemampuan merencanakan keuangan. Kegiatan ini dilakukan untuk memberikan edukasi pentingnya ilmu *budgeting* dan strategi kepemilikan dana darurat. Mitra juga belum memiliki perencanaan keuangan yang memadai, dalam hal ini tim pengabdian masyarakat membantu mitra melalui pelatihan memberikan inovasi sederhana.

**Gambar 3.** Media untuk Pelatihan Perencanaan Keuangan

Inovasi tersebut yaitu dompet perencanaan keuangan. Mitra diberikan pelatihan untuk menghitung kebutuhan satu bulan dengan langkah awal yaitu mencatat segala pengeluaran. Tujuannya adalah mitra mengetahui bahwa dalam satu bulan, misalnya untuk kebutuhan pembelian makan adalah sekian rupiah, pembelian bahan bakar sekian rupiah, dan seterusnya. Dengan adanya dompet perencanaan keuangan maka mitra akan memasukkan pada salah satu pos pengeluaran sejumlah sekian rupiah. Jika dalam bulan itu, ternyata kurang maka mitra perlu mengevaluasi apakah kekurangan itu masuk dalam kategori penting atau hanya sekedar keinginan sehingga ada pengeluaran diluar *budget*.

### C. Monitoring dan Evaluasi Kegiatan

Tahapan ini dilakukan sebagai bentuk kontrol dari kegiatan yang sudah dilaksanakan. Pada implementasi kegiatan, mitra bisa saja mengalami kendala sehingga bisa saja menghambat proses bisnis. Tim pengabdian masyarakat memberikan masukan ketika ada hambatan seperti penjualan di *e-commerce* dimana terdapat kenaikan biaya untuk *seller*. Solusi yang dapat digunakan sebagai alternatif berjualan *online* yaitu mitra dapat memanfaatkan media sosial. Pembeli menghubungi mitra, jika sudah sepakat dan Sudha ditransfer, maka mitra mengirim pesanan tanpa melalui aplikasi *e-commerce*.

Evaluasi kegiatan dilakukan untuk mengetahui pemahaman mitra terhadap materi dari rangkaia kegiatan. Tim pengabdian masyarakat juga mengukur capaian dari kegiatan. Capaian dari kegiatan ini dirangkum dalam tabel berikut:

**Tabel 5.** Capaian kegiatan

Kegiatan	Sebelum	Sesudah	Capaian
Catatan Keuangan	2	18	88%
Perencanaan Keuangan	0	18	100%
Toko di <i>e-commerce</i>	1	5	22%

Pada tabel di atas menunjukkan capaian dari kegiatan pengabdian masyarakat ini. Kegiatan yang telah dilaksanakan tidak bisa diukur secara langsung, namun masih bisa diidentifikasi progress lanjutannya. Pada saat awal survei, anggota kelompok tani salak yang memiliki catatan keuangan hanya 2 orang, namun sekarang total sebanyak 18 orang telah memiliki catatan keuangan.

Pada capaian akhir, sebanyak 5 orang telah memiliki toko *online* di *e-commerce Shopee*. Produk yang mereka jual bisa saja sama karena mereka dalam satu naungan kelompok tani. Capaian peningkatan level keberdayaan mitra pada Aspek Kemampuan Merancang Strategi Pemasaran dan Aspek Kemampuan Pembukuan dan Pengelolaan Usaha juga diukur dengan menggunakan beberapa indikator. Semua hasil dari pengukuran tersebut diolah pada SPSS dengan menggunakan teknik analisis data non-parametrik yaitu *Wilcoxon Signed-Rank Test*. Capaian peningkatan level keberdayaan mitra pada Aspek Kemampuan Merancang Strategi Pemasaran adalah sebagai berikut:

**Tabel 6.** Capaian aspek *digital marketing*

No.	Capaian	Sebelum	Sesudah
1	Saya memiliki pengetahuan yang cukup tentang <i>digital marketing</i> .	1.67	3.33
2	Saya memahami manfaat <i>digital marketing</i> untuk pemasaran produk olahan salak.	1.78	3.39
3	Saya mengetahui cara menggunakan media sosial/toko <i>online</i> ( <i>e-commerce</i> ) untuk memasarkan produk.	1.50	3.28
4	Saya merasa mampu menerapkan <i>digital marketing</i> dalam usaha tani.	1.56	3.9

Capaian peningkatan level keberdayaan mitra pada Aspek Kemampuan Pembukuan dan Pengelolaan Usaha adalah sebagai berikut:

**Tabel 7.** Capaian aspek pencatatan keuangan

No.	Capaian	Sebelum	Sesudah
1	Saya memiliki pengetahuan yang cukup tentang pencatatan keuangan usaha tani.	1.89	3.44
2	Saya memahami pentingnya pencatatan keuangan usaha tani.	2.06	3.56
3	Saya memiliki keterampilan dalam membuat pencatatan keuangan sederhana.	2.00	3.44
4	Saya berkomitmen untuk menerapkan pencatatan keuangan dalam usaha tani.	1.78	3.61
5	Saya memiliki pengetahuan yang cukup tentang perencanaan keuangan usaha tani.	1.89	3.67
6	Saya memahami konsep dasar perencanaan keuangan usaha tani.	1.83	3.56
7	Saya mampu merencanakan penggunaan modal usaha dengan baik.	1.94	3.56
8	Saya mampu menyusun rencana keuangan sederhana untuk usaha ini.	2.11	3.61

Hasil dari uji *Wilcoxon* yaitu nilai signifikansi setiap uji beda butir indikator sebelum dan sesudah pelatihan adalah 0.000 yang menunjukkan adanya rangkaian kegiatan ini memberikan dampak baik kepada mitra, diantaranya adanya perubahan *mindset* tentang finansial dan teknik pemasaran melalui penjualan *online*. Perubahan lainnya yaitu ditandai dengan kepemilikan catatan keuangan. Hasil pelatihan akan memberikan perubahan yang signifikan jika diterapkan dengan konsisten karena mitra telah diberikan bekal keterampilan dan pengetahuan.<sup>11</sup> Adanya pelatihan *digital marketing* juga akan memberikan dampak pada perluasan pangsa pasar.<sup>12</sup> Pelatihan manajemen keuangan akan memberikan pengetahuan dan kemampuan masyarakat dalam pengelolaan keuangan.<sup>13</sup> Pemasaran *digital* inilah yang akan mendukung pelaku bisnis dalam berwirausaha sehingga

<sup>11</sup> Ratih Purbasari et al., “Pemberdayaan Wirausaha Digital Wanita: Pelatihan Pembuatan Kemasan Produk dan Katalog Digital Bagi Kader PKK dan Ibu Rumah Tangga,” *Kumawula: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat* 8, no. 1 (2025): 337–52, <https://doi.org/10.24198/kumawula.v8i1.59799>.

<sup>12</sup> Lulu Ulfa Sholihannisa and Hadiansyah Ma’sum, “Peningkatan Manajemen Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Kursi Bambu Desa Ciranjang,” *Aksiologi: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat* 5, no. 1 (2021), <https://doi.org/10.30651/aks.v5i1.6152>.

<sup>13</sup> Hartato Rianto, Anita Putri, and Riski Aseandi, “Peningkatan Kesejahteraan Keluarga Muslim Melalui Implementasi Manajemen Keuangan Islami,” *Aksiologi: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat* 6, no. 1 (2022): 173, <https://doi.org/10.30651/aks.v6i1.4585>.

meningkatkan kinerja bisnisnya.<sup>14</sup> Hal inilah yang akan menjadi pondasi agar bisnis mempunyai resiliensi secara finansial.

## **Penutup**

Capaian dari kegiatan pengabdian masyarakat ini terbagi menjadi tiga unsur, yaitu kepemilikan catatan keuangan, perencanaan keuangan, dan kepemilikan toko *online* pada *e-commerce*. Capaian masing-masing dari ketiga unsur tersebut yaitu 88%, 100%, dan 22%. Capaian tertinggi pada unsur perencanaan keuangan, dalam hal ini anggota kelompok tani Ambudi Makmur 2 telah dibekali ilmu perencanaan keuangan melalui inovasi yaitu dompet perencanaan keuangan. Capaian yang masih dibawah 50% yaitu pada kepemilikan toko *online*. Kendala dari capaian ini adalah anggota kelompok tani merasa terlalu jauh untuk mengirimkan paket pesanan ke ekspedisi, sehingga beberapa belum tertarik untuk memiliki toko *online*. Tempat sekitar lokasi mitra memang belum ditemukan jasa ekspedisi terdekat, sehingga harapannya adalah ada opsi pengambilan barang oleh ekspedisi ke tempat mitra yang selama ini belum ada pilihan tersebut. Pemerintah daerah Kabupaten Bangkalan melalui dinas terkait perlu mendukung pelaku bisnis setempat dengan mengenalkan produk lokal kepada khalayak lebih luas. Pelaku bisnis seperti kelompok tani salak ini dapat diajak untuk pameran atau expo mengingat produk yang dihasilkan juga berkualitas. Pelaku bisnis juga perlu melakukan reformasi organisasi dengan menambahkan anggota dengan usia yang lebih muda. Hal ini agar penguasaan teknologi terkini untuk pemasaran *digital* lebih dikuasi sehingga mampu beradaptasi lebih cepat.

## **Ucapan Terima Kasih**

Pengabdian kepada Masyarakat ini dapat berjalan karena mendapatkan hibah Pengabdian Masyarakat tahun pendanaan 2025 dengan nomor kontrak induk 116/C3/DT.05.00/PM/2025, sehingga kami mengucapkan terima kasih kepada Direktorat Penelitian dan Pengabdian Masyarakat (DPPM), Direktorat Jenderal Riset dan Pengembangan, Kementerian Pendidikan Tinggi, Sains, dan Teknologi (Kemendiktisaintek). Terima kasih untuk Kelompok Tani Salak Ambudi Makmur

---

<sup>14</sup> Muhartini Salim et al., “Kolaborasi Peningkatan Kualitas UMKM Berbasis Digital Marketing dengan Metode Participatory Action Research (PAR),” *Manhaj: Jurnal Penelitian Dan Pengabdian Masyarakat* 13, no. 2 (2024): 1–17, <https://doi.org/http://dx.doi.org/10.29300/mjppm.v13i2.4872>.

2 Bangkalan atas partisipasi aktif kegiatan pengabdian masyarakat ini. Tim juga berterima kasih kepada seluruh tim pelaksana dari awal kegiatan hingga akhir

## Daftar Pustaka

- Ariani, Azrene Dwi, Diniardy Zouly Indra Cahyono, and Rhobatin Nur Azizah. “Pemberdayaan UMKM Sebagai Strategi Pemerintah Untuk Mengurangi Kemiskinan Di Indonesia Tahun 2020-2023.” *JESS: Journal of Economics and Social Science* 3, no. 2 (2024): 91–103.
- BPS. “Jumlah Dan Persentase Penduduk Miskin Di Provinsi Jawa Timur Menurut Kabupaten/Kota 2021-2024,” 2024. <https://jatim.bps.go.id/id/statistics-table/2/NDk3IzI=/persentase-penduduk-miskin-menurutkabupaten-kota-di-jawa-timur.html>.
- Brahmayanti, Ida Ayu Sri, and Gustaf Naufan Febrianto. “The Influence of Financial Literacy on Financial Resilience through Financial Planning (Study on BUMDes in East Java).” *Ekspektra: Jurnal Bisnis Dan Manajemen* 8, no. 1 (2024): 1–15. <https://doi.org/10.25139/ekt.v8i1.7339>.
- Nihayah, Ana Zahrotun, Kartika Marella Vanni, Ali Imron, and Lathif Hanafir Rifqi. “Analisis Ketahanan Keuangan Pelaku Usaha Mikro Kecil Diukur Dari Implementasi Literasi Keuangan Pada Masa Pandemi Covid 19.” *Jurnal E-Bis: Ekonomi Bisnis* 6, no. 2 (2022): 438–55. <https://doi.org/10.37339/e-bis.v6i2.912>.
- Purbasari, Ratih, Rani Sukmadewi, Linda Kurniawati, and Zaenal Muttaqin. “Pemberdayaan Wirausaha Digital Wanita: Pelatihan Pembuatan Kemasan Produk Dan Katalog Digital Bagi Kader Pkk Dan Ibu Rumah Tangga.” *Kumawula: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat* 8, no. 1 (2025): 337–52. <https://doi.org/10.24198/kumawula.v8i1.59799>.
- Puspitasari, Fenda Nuradifa Cikha, and Agus Machfud Fauzi. “Modal Sosial Pedagang Toko Kelontong Madura Di Perantauan.” *Paradigma* 12, no. 1 (2023): 241–50. <https://ejournal.unesa.ac.id/index.php/paradigma/article/view/56391>.
- Rachman, Mochammad Munir, Aristha Purwanthari Sawitri, I Made Bagus Dwiartha, and R. Bambang Dwi Waryanto. “Meningkatkan Pangsa Pasar UMKM Di Desa Banjarkemantren Kabupaten Sidoarjo Melalui Digital Marketing.” *Ekobis Abdimas* 2, no. 1 (2021): 67–77.
- Rianto, Hartato, Anita Putri, and Riski Aseandi. “Peningkatan Kesejahteraan Keluarga Muslim Melalui Implementasi Manajemen Keuangan Islami.” *Aksiologiya: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat* 6, no. 1 (2022): 173. <https://doi.org/10.30651/aks.v6i1.4585>.

- Rudianto, M, Brilyan Hendrasuryawan, and Theresia Widiasutti. "Inovasi Produk Dan Digitalisasi Pemasaran Batik Lasem Melalui Sistem Informasi E-Sekar Jagad." *Manhaj: Jurnal Penelitian Dan Pengabdian Masyarakat* 14, no. 2 (2025): 111–27. <https://doi.org/http://dx.doi.org/10.29300/mjppm.v14i2.9335>.
- Salim, Muhartini, Rina Suthia Hayu, Ferry Tema Atmaja, Yenti Sumarni, and Ade Tiara Yulinda. "Kolaborasi Peningkatan Kualitas UMKM Berbasis Digital Marketing Dengan Metode Participatory Action Research (PAR)." *Manhaj: Jurnal Penelitian Dan Pengabdian Masyarakat* 13, no. 2 (2024): 1–17. <https://doi.org/http://dx.doi.org/10.29300/mjppm.v13i2.4872>.
- Sayekti, Ayutyas, and Rizqiyatul Amaliyah. "Strategi Pengembangan Paket Oleh-Oleh Olahan Salak Di Kelompok Tani Ambudi Makmur 2." *MANAJEMEN IKM: Jurnal Manajemen Pengembangan Industri Kecil Menengah* 18, no. 2 (2023): 163–69. <https://doi.org/10.29244/mikm.18.2.163-169>.
- Sholihannisa, Lulu Ulfa, and Hadiansyah Ma'sum. "Peningkatan Manajemen Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Kursi Bambu Desa Ciranjang." *Aksiologi: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat* 5, no. 1 (2021). <https://doi.org/10.30651/aks.v5i1.6152>.
- Sitepu, Yuda Mulia Ramadhan. "Peran UMKM Dalam Penanggulangan Kemiskinan Di Indonesia." *Benefit: Journal of Bussiness, Economics, and Finance* 1, no. 1 (2023): 1–13. <https://doi.org/10.37985/benefit.v1i1.14>.
- Tiffani, Ignasia, Teresia Debby, and Chris Petra Agung. "Pelatihan Pencatatan Keuangan Pada Yayasan Dharma Ibu Jawa Barat Di Kabupaten Bandung Barat." *Kumawula: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat* 7, no. 1 (2024): 51. <https://doi.org/10.24198/kumawula.v7i1.50305>.
- Yustati, Herlina, Nonie Afrianty, Gustiya Sunarti, and Jarot Wahyudi. "Empowerment Resilience of KK Al-Muawanah Syariah at UIN Fatmawati Sukarno Bengkulu Cooperative in Enhancing Community Welfare." *Manhaj: Jurnal Penelitian Dan Pengabdian Masyarakat* 13, no. 2 (2024): 18–35. <https://doi.org/http://dx.doi.org/10.29300/mjppm.v13i2.4879>.