



PENINGKATAN KAPASITAS PENGRAJIN CENGKEH DALAM PENDAMPINGAN AKUNTANSI DAN PENGOLAHAN PRODUK TEH CELUP DI DESA SUKABARES KECAMATAN CIOMAS, SERANG

Raden Irna Afriani¹, Novi Handayani², Gina Patia³, Iqbal⁴, Fajarwati Safara⁵, Gausul Umam⁶, Alif Surachman⁷, Uswatun Khofiyah⁸

^{1,2,3,4,5,6,7,8}Universitas Bina Bangsa

Corresponden Email: novi.novihndayani@gmail.com²

Abstract

This community service activity aims to increase the capacity of clove craftsmen in Sukabares Village, Ciomas Regency, through assistance with accounting and processing of tea bag products. Implemented on July 30 2024, this program involves 30 local clove craftsmen. The methods used include digital accounting training, clove tea bag processing workshops, and digital marketing training. Results showed a significant increase in accounting understanding, with 85% of participants able to prepare simple financial reports post-training. In the aspect of product diversification, 90% of participants succeeded in making a prototype of clove tea bags that met market quality standards. Digital marketing adoption increased from 10% to 70% of participants. The formation of the Joint Business Group (KUB) "Cengkeh Makmur Sukabares" was a significant indirect result. The main challenges include limited internet access and the availability of quality raw materials. This program not only increases the technical capacity of craftsmen but also opens up insight into wider business development potential. Continuous mentoring and collaboration with various stakeholders is recommended to ensure the long-term impact of this initiative.

Keywords: Clove craftsmen, digital accounting, product diversification, digital marketing, empowering MSMEs

Abstrak

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan untuk meningkatkan kapasitas pengrajin cengkeh di Desa Sukabares, Kecamatan Ciomas, melalui pendampingan akuntansi dan pengolahan produk teh celup. Dilaksanakan pada 30 Juli 2024, program ini melibatkan 30 pengrajin cengkeh lokal. Metode yang digunakan mencakup pelatihan akuntansi digital, workshop pengolahan teh celup cengkeh, dan pelatihan pemasaran digital. Hasil menunjukkan peningkatan signifikan dalam pemahaman akuntansi, dengan 85% peserta mampu menyusun laporan keuangan sederhana pasca pelatihan. Dalam aspek diversifikasi produk, 90% peserta berhasil membuat prototipe teh celup cengkeh yang memenuhi standar kualitas pasar. Adopsi pemasaran digital meningkat dari 10% menjadi 70% peserta. Pembentukan Kelompok Usaha Bersama (KUB) "Cengkeh Makmur Sukabares" menjadi hasil tidak langsung yang signifikan. Tantangan utama meliputi keterbatasan akses internet dan ketersediaan bahan baku berkualitas. Program ini tidak hanya meningkatkan kapasitas teknis pengrajin tetapi juga membuka wawasan terhadap potensi pengembangan usaha yang lebih luas. Pendampingan berkelanjutan dan kolaborasi dengan berbagai pemangku kepentingan direkomendasikan untuk memastikan dampak jangka panjang dari inisiatif ini.

Kata Kunci: Pengrajin cengkeh, akuntansi digital, diversifikasi produk, pemasaran digital, pemberdayaan UMKM

PENDAHULUAN

Desa Sukabares di Kecamatan Ciomas dikenal sebagai salah satu sentra produksi cengkeh di Indonesia. Namun, potensi besar ini belum sepenuhnya terealisasi karena berbagai kendala yang dihadapi oleh para pengrajin cengkeh setempat. Dua permasalahan utama yang mengemuka adalah

keterbatasan pengetahuan akuntansi dan kurangnya diversifikasi produk olahan cengkeh. Kondisi ini mendorong perlunya dilakukan kegiatan pengabdian kepada masyarakat untuk meningkatkan kapasitas para pengrajin cengkeh di Desa Sukabares.

Pentingnya pengetahuan akuntansi bagi pengrajin cengkeh tidak bisa diabaikan. Sebagaimana dikemukakan oleh Susilawati et al. (2018:45) bahwa Penerapan akuntansi yang memadai pada UMKM dapat membantu pelaku usaha dalam mengelola keuangan perusahaan, sehingga dengan pengelolaan keuangan yang baik pengusaha dapat memenuhi persyaratan dalam pengajuan kredit berupa laporan keuangan untuk mendapatkan tambahan modal usaha dari bank.

Keterbatasan pemahaman akuntansi menyebabkan banyak pengrajin cengkeh kesulitan dalam mengelola keuangan usaha mereka. Hal ini berdampak pada ketidakmampuan mereka untuk menyusun laporan keuangan yang akurat, yang diperlukan untuk mengakses sumber pendanaan formal seperti kredit perbankan. Akibatnya, pengrajin menghadapi kendala dalam mendapatkan modal yang dibutuhkan untuk mengembangkan usaha mereka, membatasi potensi pertumbuhan dan inovasi dalam industri cengkeh.

Di sisi lain, diversifikasi produk olahan cengkeh juga merupakan aspek krusial yang perlu ditingkatkan. Mayoritas pengrajin cengkeh di Desa Sukabares masih terfokus pada penjualan cengkeh mentah, padahal nilai tambah yang diperoleh relatif kecil. Salah satu alternatif produk olahan yang potensial adalah teh celup cengkeh. Seperti yang diungkapkan oleh Towaha (2012:67) bahwa Diversifikasi produk olahan cengkeh menjadi produk-produk bernilai tinggi seperti minyak cengkeh, oleoresin cengkeh, teh cengkeh, dan sediaan farmasi berbahan baku cengkeh merupakan salah satu upaya untuk meningkatkan nilai tambah dan daya saing cengkeh Indonesia di pasar global.

Pengembangan produk teh celup cengkeh tidak hanya dapat meningkatkan nilai tambah produk, tetapi juga membuka peluang pasar baru bagi para pengrajin, memungkinkan mereka untuk menjangkau konsumen yang lebih luas. Namun, kurangnya pengetahuan dan keterampilan dalam pengolahan produk ini menjadi hambatan utama yang perlu diatasi. Program pelatihan dan pendampingan yang efektif sangat penting untuk mengatasi kendala ini, sehingga pengrajin dapat memproduksi teh celup dengan kualitas yang kompetitif dan memenuhi standar pasar.

Berdasarkan analisis situasi tersebut, kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dirancang dengan fokus pada dua aspek utama: pendampingan akuntansi dan pelatihan pengolahan teh celup cengkeh. Melalui pendampingan akuntansi, para pengrajin akan dibekali dengan pemahaman dasar tentang pembukuan sederhana, perhitungan harga pokok produksi, dan penyusunan laporan keuangan. Sementara itu, pelatihan pengolahan teh celup cengkeh akan mencakup aspek teknis produksi, pengemasan, hingga strategi pemasaran.

Pentingnya kedua aspek ini dalam pengembangan UMKM ditegaskan oleh Tambunan (2019:123) yaitu peningkatan kapasitas UMKM melalui pelatihan manajemen keuangan dan

diversifikasi produk merupakan langkah strategis dalam meningkatkan daya saing dan keberlanjutan usaha di era ekonomi global.

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini sejalan dengan upaya pemerintah dalam mengembangkan ekonomi pedesaan berbasis potensi lokal. Peningkatan kapasitas pengrajin cengkeh diharapkan dapat menciptakan multiplier effect yang positif bagi perekonomian Desa Sukabares secara keseluruhan. Selain itu, keberhasilan program ini dapat menjadi model pengembangan UMKM berbasis komoditas pertanian yang dapat direplikasi di daerah lain.

Lebih jauh lagi, program ini juga mendukung pencapaian tujuan pembangunan berkelanjutan (SDGs), khususnya tujuan ke-8 yaitu "Pekerjaan Layak dan Pertumbuhan Ekonomi". Seperti yang ditekankan oleh UNDP (2021:15) bahwa pengembangan UMKM yang berkelanjutan, terutama di sektor pertanian, memainkan peran kunci dalam menciptakan lapangan kerja, meningkatkan pendapatan, dan mendorong pertumbuhan ekonomi inklusif di daerah pedesaan."

Dengan demikian, kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini tidak hanya bermanfaat bagi para pengrajin cengkeh di Desa Sukabares, tetapi juga berkontribusi pada agenda pembangunan yang lebih luas. Melalui pelatihan dan pendampingan yang diberikan, para pengrajin dapat meningkatkan kualitas produk mereka, memperluas pasar, dan meningkatkan pendapatan mereka. Selain itu, kegiatan ini juga membantu memperkuat jaringan kerja sama antara pengrajin, pemerintah, dan berbagai lembaga terkait, sehingga mendorong pertumbuhan ekonomi lokal dan pembangunan berkelanjutan di desa tersebut. Program ini juga menjadi contoh bagi desa-desa lain untuk melakukan inisiatif serupa dalam rangka meningkatkan kesejahteraan masyarakat secara keseluruhan.



Gambar 1 Tim Pengabdian Kepada Masyarakat

LANDASAN TEORI

Pengembangan Kapasitas UMKM

Pengembangan kapasitas UMKM merupakan aspek krusial dalam meningkatkan daya saing dan keberlanjutan usaha. Dengan memberikan pelatihan, akses permodalan, dan pendampingan, UMKM dapat meningkatkan efisiensi operasional, kualitas produk, dan penetrasi pasar. Hal ini juga berkontribusi pada pertumbuhan ekonomi lokal, menciptakan lapangan kerja, dan mengurangi kesenjangan sosial-ekonomi.

Menurut Milen (2004:12) Pengembangan kapasitas adalah proses dimana individu, kelompok, organisasi, institusi, dan masyarakat meningkatkan kemampuan mereka untuk (a) melaksanakan fungsi-fungsi esensial, memecahkan masalah, menetapkan dan mencapai tujuan; dan (b) memahami dan menangani kebutuhan pengembangan mereka dalam konteks yang lebih luas dan secara berkelanjutan.

Akuntansi UMKM

Penerapan akuntansi yang tepat merupakan fondasi penting bagi pengelolaan keuangan UMKM yang efektif. Dengan sistem akuntansi yang baik, UMKM dapat mencatat transaksi secara akurat, memantau arus kas, dan mengidentifikasi sumber-sumber keuntungan serta kerugian. Hal ini memungkinkan pemilik usaha untuk membuat keputusan bisnis yang lebih tepat berdasarkan data keuangan yang akurat. Selain itu, penerapan akuntansi yang baik juga memudahkan UMKM dalam memenuhi kewajiban perpajakan, memperoleh pembiayaan dari lembaga keuangan, dan meningkatkan kredibilitas di mata investor dan mitra bisnis. Secara keseluruhan, akuntansi yang tepat membantu UMKM dalam mencapai keberlanjutan dan pertumbuhan jangka panjang.

Rudiantoro dan Siregar (2012:68) menyatakan informasi akuntansi mempunyai peran penting untuk mencapai keberhasilan usaha, termasuk bagi usaha kecil. Informasi akuntansi dapat menjadi dasar yang andal bagi pengambilan keputusan ekonomis dalam pengelolaan usaha kecil, antara lain keputusan pengembangan pasar, penetapan harga, dan lain-lain.

Diversifikasi Produk

Diversifikasi produk merupakan strategi penting dalam meningkatkan nilai tambah dan daya saing UMKM. Dengan memperkenalkan variasi produk, UMKM dapat menjangkau segmen pasar yang lebih luas dan memenuhi beragam kebutuhan konsumen. Strategi ini juga membantu mengurangi risiko bisnis yang terkait dengan ketergantungan pada satu jenis produk. Selain itu, diversifikasi memungkinkan UMKM untuk lebih responsif terhadap perubahan tren pasar dan preferensi konsumen, sehingga memperkuat posisi mereka di pasar. Hasilnya, UMKM dapat meningkatkan pendapatan, memperkuat brand, dan menciptakan peluang pertumbuhan yang lebih besar.

Menurut Kotler dan Keller (2016:387) diversifikasi produk adalah strategi perusahaan untuk menambah produk atau jasa baru untuk melayani pasar yang juga baru. Diversifikasi dapat dilakukan

melalui tiga cara, yaitu: diversifikasi konsentris, diversifikasi horizontal, dan diversifikasi konglomerat.

Pemberdayaan Masyarakat

Pemberdayaan masyarakat merupakan konsep penting dalam pengembangan kapasitas masyarakat, termasuk para pengrajin cengkeh. Dengan memberdayakan masyarakat, mereka diberikan akses ke pengetahuan, keterampilan, dan sumber daya yang diperlukan untuk meningkatkan kualitas hidup mereka. Program pemberdayaan dapat mencakup pelatihan teknis, pendampingan usaha, dan akses ke pasar yang lebih luas. Hal ini memungkinkan para pengrajin cengkeh untuk meningkatkan produktivitas dan kualitas produk mereka, serta memperoleh harga jual yang lebih baik. Selain itu, pemberdayaan masyarakat juga mendorong partisipasi aktif dalam pengambilan keputusan dan pembangunan lokal, sehingga menciptakan komunitas yang lebih mandiri dan berkelanjutan.

Menurut Ife dan Tesoriero (2008:510) Pemberdayaan berarti menyediakan sumber daya, kesempatan, pengetahuan, dan keterampilan kepada warga untuk meningkatkan kemampuan mereka dalam menentukan masa depannya sendiri dan berpartisipasi dalam dan mempengaruhi kehidupan dari masyarakatnya.

Uraian di atas memberikan perspektif yang lebih luas tentang bagaimana kegiatan pengabdian masyarakat dapat berkontribusi pada pemberdayaan komunitas pengrajin cengkeh di Desa Sukabares, Kecamatan Ciomas. Melalui pelatihan dan pendampingan yang berkelanjutan, para pengrajin dapat meningkatkan keterampilan teknis mereka dalam pengolahan cengkeh, sehingga menghasilkan produk yang lebih berkualitas. Selain itu, kegiatan ini juga membuka akses ke pasar yang lebih luas, memungkinkan para pengrajin untuk meningkatkan pendapatan dan kesejahteraan ekonomi mereka. Pendekatan pemberdayaan ini juga melibatkan peningkatan kapasitas manajerial dan kewirausahaan, sehingga para pengrajin dapat mengelola usaha mereka dengan lebih efisien dan berkelanjutan. Dengan demikian, program pengabdian masyarakat ini tidak hanya memberikan manfaat langsung bagi pengrajin, tetapi juga mendorong pembangunan ekonomi lokal dan kesejahteraan jangka panjang bagi seluruh komunitas di Desa Sukabares.



Gambar 2 Pemantauan Bahan Mentah Cengkeh

PROSEDUR KEGIATAN PELAKSANAAN

Kegiatan pengabdian masyarakat untuk peningkatan kapasitas pengrajin cengkeh dilaksanakan pada Selasa, 30 Juli 2024 di Kp Masigit, Desa Sukabares, RT 1/1, Kec. Ciomas, Kab. Serang. Prosedur pelaksanaan dirancang dengan mempertimbangkan efektivitas transfer pengetahuan dan keterampilan dalam satu hari penuh.

1. Tahap Persiapan (07.30 - 08.30):

Registrasi peserta dimulai pukul 07.30 pagi, dengan panitia yang siap membantu memastikan proses berjalan lancar. Setelah registrasi, acara dilanjutkan dengan pembukaan resmi oleh ketua panitia, yang memberikan sambutan hangat kepada semua peserta. Selanjutnya, pengarahan diberikan oleh pembicara utama, menjelaskan agenda acara dan tujuan kegiatan secara rinci.

2. Sesi Pendampingan Akuntansi (08.30 - 12.00):

Acara dimulai pukul 08.30 dengan sesi pengenalan akuntansi digital untuk UMKM, di mana para peserta diperkenalkan pada konsep dan manfaat akuntansi digital, serta bagaimana penerapannya dapat meningkatkan efisiensi dan akurasi keuangan usaha mereka. Pukul 10.00, sesi dilanjutkan dengan praktik penggunaan aplikasi akuntansi mobile, di mana peserta mendapatkan panduan langsung tentang cara mengoperasikan aplikasi tersebut. Pada pukul 11.30, acara memasuki sesi diskusi dan tanya jawab, memberikan kesempatan bagi peserta untuk mengajukan pertanyaan dan berbagi pengalaman mereka.

3. Istirahat, Sholat, dan Makan Siang (12.00 - 13.00)

4. Sesi Pelatihan Pengolahan Teh Celup Cengkeh (13.00 - 16.30):

a. Pengenalan Standar Mutu dan Inovasi Produk Cengkeh (13.00 - 13.45)

Pada sesi ini, para peserta akan diperkenalkan pada standar mutu yang harus dipenuhi dalam produksi cengkeh. Materi mencakup penjelasan tentang kualitas bahan baku, proses pengolahan, dan standar higienis yang diperlukan untuk memastikan produk akhir berkualitas

tinggi. Selain itu, peserta juga akan mempelajari inovasi-inovasi terbaru dalam produk cengkeh, seperti diversifikasi produk dan pengembangan produk bernilai tambah.

b. Demonstrasi Pembuatan Teh Celup Cengkeh (13.45 - 14.45)

Dalam sesi ini, instruktur akan menunjukkan langkah-langkah pembuatan teh celup cengkeh secara praktis. Demonstrasi ini mencakup pemilihan bahan baku yang tepat, proses pencampuran bahan, serta teknik-teknik khusus untuk menghasilkan teh celup cengkeh yang berkualitas. Peserta akan diajak untuk memperhatikan detail-detail penting yang dapat mempengaruhi cita rasa dan aroma teh celup.

c. Praktik Pembuatan dan Pengemasan Teh Celup Cengkeh (14.45 - 16.00)

Setelah demonstrasi, peserta akan diberikan kesempatan untuk mempraktikkan sendiri cara pembuatan dan pengemasan teh celup cengkeh. Dalam sesi praktik ini, peserta akan dibagi dalam kelompok kecil dan dibimbing langsung oleh instruktur. Mereka akan belajar cara mencampur bahan dengan proporsi yang tepat, menggunakan peralatan yang disediakan, serta teknik pengemasan yang menjaga kualitas dan keawetan produk.

d. Pelatihan Pemasaran Digital Produk UMKM (16.00 - 16.30)

Sesi terakhir akan membahas strategi pemasaran digital yang efektif untuk produk UMKM. Peserta akan diajarkan cara menggunakan platform media sosial, e-commerce, dan alat pemasaran digital lainnya untuk mempromosikan produk mereka. Materi meliputi pembuatan konten yang menarik, pengelolaan akun bisnis, serta teknik-teknik peningkatan visibilitas online. Tujuannya adalah untuk membantu UMKM memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan penjualan produk mereka.

5. Evaluasi dan Penutupan (16.30 - 17.00):

a. Pengisian Kuesioner Evaluasi Digital

Peserta diminta mengisi kuesioner evaluasi digital untuk memberikan umpan balik mengenai acara. Kuesioner ini mencakup pertanyaan tentang materi, penyampaian, dan manfaat yang dirasakan peserta. Hasil evaluasi akan digunakan untuk meningkatkan kualitas acara di masa mendatang.

b. Penyampaian Rencana Tindak Lanjut

Panitia menyampaikan rencana tindak lanjut yang mencakup pelatihan lanjutan, pendampingan usaha, dan dukungan pemasaran. Rencana ini bertujuan memastikan peserta dapat mengaplikasikan pengetahuan dan keterampilan yang diperoleh selama acara dalam usaha mereka sehari-hari.

c. Penutupan Acara

Acara ditutup dengan sambutan dari ketua panitia, yang mengucapkan terima kasih kepada semua peserta dan pembicara. Penutupan juga mencakup penyampaian sertifikat partisipasi dan foto bersama sebagai kenang-kenangan.

Dalam pelaksanaan kegiatan ini, pendekatan terkini dalam pembelajaran dan pemberdayaan masyarakat menjadi fokus utama. Menurut penelitian terbaru oleh Saputri et al. (2023:78) dalam Jurnal Pemberdayaan Masyarakat Indonesia yaitu Integrasi teknologi digital dalam pelatihan UMKM tidak hanya meningkatkan efisiensi operasional, tetapi juga membuka peluang pasar baru melalui e-commerce dan pemasaran digital.

Berdasarkan temuan ini, sesi akuntansi dan pemasaran dalam pelatihan ini akan memanfaatkan aplikasi mobile dan platform digital yang relevan. Untuk memastikan efektivitas transfer pengetahuan, metode pembelajaran yang digunakan mengadopsi pendekatan blended learning. Menurut studi terbaru oleh Wijaya et al. (2024:112) bahwa Pendekatan blended learning yang menggabungkan instruksi tatap muka dengan modul digital interaktif terbukti meningkatkan retensi pengetahuan hingga 40% dibandingkan metode konvensional pada pelatihan keterampilan praktis untuk UMKM. Oleh karena itu, setiap peserta akan dibekali dengan tablet yang berisi modul digital interaktif sebagai pendamping praktik langsung.

Pada akhir kegiatan, peserta tidak hanya diberikan modul digital, tetapi juga akses ke platform pembelajaran online untuk mendukung penerapan hasil pelatihan secara berkelanjutan. Hal ini sejalan dengan rekomendasi dari Kementerian Koperasi dan UKM RI (2024:23) dalam "Panduan Pemberdayaan UMKM di Era Digital" bahwa pemberdayaan UMKM yang efektif harus melampaui pelatihan satu kali dan mencakup dukungan jangka panjang melalui platform pembelajaran digital dan komunitas praktik online.

Untuk memfasilitasi ini, akan dibentuk grup mentoring online menggunakan aplikasi pesan instan, di mana peserta dapat saling berbagi pengalaman dan mendapatkan bimbingan lanjutan dari tim pengabdian masyarakat. Melalui prosedur pelaksanaan yang mengintegrasikan teknologi digital dan pendekatan pembelajaran terkini ini, diharapkan kegiatan pengabdian masyarakat dapat secara efektif meningkatkan kapasitas pengrajin cengkeh di Desa Sukabares, baik dalam hal pengelolaan keuangan maupun diversifikasi dan pemasaran produk. Pada akhirnya, hal ini diharapkan dapat berkontribusi pada peningkatan daya saing dan keberlanjutan usaha mereka di era digital.



Gambar 3 Proses Penjemuran Daun Cengkeh

HASIL KEGIATAN DAN PEMBAHASAN

Hasil Kegiatan

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang dilaksanakan pada Selasa, 30 Juli 2024 di Kp Masigit, Desa Sukabares, RT.001/RW.001, Kecamatan Ciomas, Kabupaten. Serang, telah berhasil meningkatkan kapasitas pengrajin cengkeh dalam aspek pengelolaan keuangan dan diversifikasi produk. Partisipasi aktif dari 30 pengrajin cengkeh lokal menunjukkan antusiasme yang tinggi terhadap program ini.

1. Peningkatan Kemampuan Akuntansi

Hasil evaluasi menunjukkan peningkatan signifikan dalam pemahaman dan keterampilan akuntansi para peserta. Sebelum pelatihan, hanya 20% peserta yang memiliki pemahaman dasar tentang pembukuan sederhana. Setelah pelatihan, 85% peserta mampu menyusun laporan keuangan sederhana dan menggunakan aplikasi akuntansi mobile dengan baik.

Menurut Pratiwi et al. (2024:56) bahwa adopsi teknologi akuntansi digital oleh UMKM tidak hanya meningkatkan akurasi pencatatan keuangan, tetapi juga memfasilitasi akses ke pembiayaan formal dengan peningkatan sebesar 40% dalam persetujuan kredit bank untuk UMKM yang menerapkan sistem akuntansi digital.

Temuan ini sejalan dengan hasil pengabdian kami, di mana 30% peserta melaporkan bahwa mereka merasa lebih percaya diri untuk mengajukan kredit usaha setelah memahami cara menyusun laporan keuangan yang baik.

2. Pengembangan Produk Teh Celup Cengkeh

Dalam aspek pengembangan produk, hasil yang dicapai juga sangat menggembirakan. Sebelum pelatihan, seluruh peserta hanya menjual cengkeh dalam bentuk mentah. Setelah

pelatihan, 90% peserta berhasil membuat prototipe teh celup cengkeh yang memenuhi standar kualitas pasar.

Studi terbaru oleh Departemen Teknologi Pangan Universitas Indonesia (2024:89) menyatakan Diversifikasi produk cengkeh menjadi teh celup tidak hanya meningkatkan nilai tambah hingga 200%, tetapi juga membuka peluang pasar baru di segmen konsumen kesehatan dan gaya hidup. Hal ini terefleksi dalam antusiasme peserta, di mana 75% dari mereka menyatakan minat untuk memulai produksi teh celup cengkeh secara komersial dalam skala kecil. Keinginan ini menunjukkan keberhasilan pelatihan dalam memberikan pemahaman yang mendalam tentang potensi pasar dan teknik produksi, serta dorongan untuk mengembangkan usaha mereka ke arah yang lebih profesional dan menguntungkan.

3. Pemasaran Digital

Komponen pemasaran digital dalam pelatihan ini juga memberikan dampak signifikan. Sebelum pelatihan, hanya 10% peserta yang menggunakan media sosial untuk pemasaran produk. Setelah pelatihan, 70% peserta berhasil membuat akun bisnis di platform e-commerce dan media sosial untuk memasarkan produk mereka.

Menurut laporan terbaru dari Kementerian Komunikasi dan Informatika RI (2024:34) bahwa UMKM yang mengadopsi strategi pemasaran digital mengalami peningkatan penjualan rata-rata sebesar 35% dalam enam bulan pertama implementasi. Temuan ini memperkuat pentingnya komponen pemasaran digital dalam pelatihan UMKM, terutama untuk produk-produk inovatif seperti teh celup cengkeh. Dengan memanfaatkan strategi pemasaran digital, UMKM dapat memperluas jangkauan pasar mereka, meningkatkan visibilitas produk, dan menarik pelanggan baru secara efektif. Pelatihan ini memberikan pengetahuan dan keterampilan yang diperlukan untuk mengoptimalkan platform digital, sehingga memungkinkan produk inovatif menjangkau audiens yang lebih luas dan meningkatkan potensi penjualannya.

4. Pembentukan Kelompok Usaha Bersama

Salah satu hasil tidak langsung namun signifikan dari kegiatan ini adalah terbentuknya Kelompok Usaha Bersama (KUB) "Cengkeh Makmur Sukabares". KUB ini beranggotakan 20 pengrajin yang berkomitmen untuk saling mendukung dalam pengembangan usaha teh celup cengkeh.

Penelitian terkini oleh Lembaga Ilmu Pengetahuan Indonesia (LIPI) (2024:67) mengungkapkan pembentukan kelompok usaha bersama di tingkat desa terbukti meningkatkan daya tawar petani hingga 40% dan efisiensi produksi hingga 25% melalui ekonomi skala dan berbagi sumber daya. Pembentukan KUB ini diharapkan dapat menjadi katalis bagi pengembangan industri cengkeh di Desa Sukabares secara berkelanjutan. Dengan adanya KUB, para pengrajin dapat berkolaborasi untuk meningkatkan kualitas produk, mengoptimalkan proses produksi, dan

memperluas pasar. KUB juga akan memfasilitasi akses ke pelatihan dan sumber daya, serta mendukung inovasi yang dapat memperkuat posisi industri cengkeh di pasar yang lebih luas.

5. Tantangan dan Rencana Tindak Lanjut

Meskipun secara keseluruhan kegiatan ini berhasil, beberapa tantangan tetap ditemui. Keterbatasan akses internet di beberapa wilayah desa menjadi kendala dalam optimalisasi pemasaran digital. Selain itu, ketersediaan bahan baku berkualitas tinggi untuk produksi teh celup cengkeh juga menjadi perhatian.

Untuk mengatasi tantangan ini, tim pengabdian masyarakat telah menyusun rencana tindak lanjut, termasuk:

- a. Advokasi kepada pemerintah daerah untuk peningkatan infrastruktur digital.
- b. Kolaborasi dengan Dinas Pertanian setempat untuk program peningkatan kualitas cengkeh.
- c. Pendampingan berkelanjutan melalui platform mentoring online selama 6 bulan ke depan.

Pembahasan

Kegiatan pengabdian masyarakat di Desa Sukabares telah menunjukkan hasil yang positif dalam meningkatkan kapasitas pengrajin cengkeh, baik dalam aspek pengelolaan keuangan maupun diversifikasi produk. Peningkatan signifikan dalam pemahaman akuntansi, dari 20% menjadi 85% peserta yang mampu menyusun laporan keuangan sederhana, mengindikasikan efektivitas metode pelatihan yang digunakan.

Adopsi teknologi akuntansi digital oleh peserta sejalan dengan temuan Pratiwi et al. (2024:56) yang menyatakan bahwa penggunaan sistem akuntansi digital dapat meningkatkan akses UMKM ke pembiayaan formal. Hal ini berpotensi membuka peluang pengembangan usaha yang lebih besar bagi pengrajin cengkeh di masa depan.

Keberhasilan 90% peserta dalam membuat prototipe teh celup cengkeh menunjukkan potensi besar untuk diversifikasi produk. Menurut Departemen Teknologi Pangan Universitas Indonesia (2024:89), diversifikasi produk dapat meningkatkan nilai tambah hingga 200%. Potensi ini tidak hanya membuka peluang signifikan untuk meningkatkan pendapatan pengrajin, tetapi juga memperluas pasar mereka. Diversifikasi memungkinkan pengrajin untuk menawarkan variasi produk yang menarik, memenuhi berbagai selera konsumen, dan memperkuat posisi mereka di pasar.

Peningkatan adopsi pemasaran digital dari 10% menjadi 70% peserta mencerminkan kesadaran akan pentingnya strategi pemasaran modern. Temuan Kementerian Komunikasi dan Informatika RI (2024:34) tentang peningkatan penjualan rata-rata sebesar 35% bagi UMKM yang mengadopsi strategi pemasaran digital memperkuat pentingnya komponen ini dalam pelatihan. Pembentukan Kelompok Usaha Bersama (KUB) "Cengkeh Makmur Sukabares" merupakan hasil tidak langsung

yang penting. Sesuai dengan penelitian LIPI (2024:67), KUB ini berpotensi meningkatkan daya tawar dan efisiensi produksi pengrajin.

Tantangan seperti keterbatasan akses internet dan ketersediaan bahan baku berkualitas menunjukkan perlunya pendekatan yang lebih komprehensif dalam pemberdayaan UMKM pedesaan. Masalah ini menggarisbawahi pentingnya strategi yang tidak hanya fokus pada aspek teknis, tetapi juga pada pengembangan infrastruktur dan dukungan logistik. Hal ini sejalan dengan rekomendasi World Bank (2024:45), yang menekankan pentingnya pendekatan holistik dalam memberdayakan UMKM pedesaan di era ekonomi digital. Pendekatan ini mencakup peningkatan akses teknologi, pelatihan keterampilan, dan perbaikan rantai pasokan untuk memastikan keberhasilan dan keberlanjutan UMKM.

Kegiatan ini telah berhasil memberikan fondasi yang kuat bagi pengrajin cengkeh di Desa Sukabares untuk mengembangkan usaha mereka secara berkelanjutan. Melalui pelatihan dan pengenalan teknologi baru, peserta memperoleh keterampilan yang diperlukan untuk meningkatkan kualitas produk dan efisiensi produksi. Namun, untuk memastikan dampak jangka panjang dari inisiatif ini, pendampingan berkelanjutan dan kolaborasi dengan berbagai pemangku kepentingan sangat penting. Dukungan dari pemerintah, lembaga swadaya masyarakat, dan sektor swasta akan membantu memperkuat infrastruktur, membuka akses pasar, dan memfasilitasi inovasi yang diperlukan untuk keberhasilan usaha pengrajin.

KESIMPULAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang dilaksanakan di Desa Sukabares, Kecamatan Ciomas, pada 30 Juli 2024 telah berhasil meningkatkan kapasitas pengrajin cengkeh dalam aspek pengelolaan keuangan dan diversifikasi produk. Program ini menunjukkan hasil yang signifikan, dengan peningkatan pemahaman akuntansi dari 20% menjadi 85% peserta, serta keberhasilan 90% peserta dalam mengembangkan prototipe teh celup cengkeh.

Adopsi teknologi digital, baik dalam akuntansi maupun pemasaran, terbukti efektif dalam membuka peluang baru bagi pengrajin. Peningkatan penggunaan pemasaran digital dari 10% menjadi 70% peserta mencerminkan kesiapan pengrajin dalam menghadapi era ekonomi digital. Pembentukan Kelompok Usaha Bersama (KUB) "Cengkeh Makmur Sukabares" menjadi langkah strategis dalam meningkatkan daya saing dan keberlanjutan usaha. Meskipun terdapat tantangan seperti keterbatasan akses internet dan ketersediaan bahan baku berkualitas, rencana tindak lanjut yang disusun diharapkan dapat mengatasi kendala tersebut.

Kegiatan ini tidak hanya berhasil meningkatkan kapasitas teknis pengrajin, tetapi juga membuka wawasan mereka terhadap potensi pengembangan usaha yang lebih luas. Pendampingan berkelanjutan dan kolaborasi dengan berbagai pemangku kepentingan akan menjadi kunci untuk

memastikan dampak jangka panjang dari inisiatif ini, serta menjadikannya model pemberdayaan UMKM yang dapat direplikasi di daerah lain.

DAFTAR PUSTAKA

- Chambers, R. (1994). The origins and practice of participatory rural appraisal. *World Development*, 22(7), 953-969. [https://doi.org/10.1016/0305-750X\(94\)90141-4](https://doi.org/10.1016/0305-750X(94)90141-4)
- Departemen Teknologi Pangan Universitas Indonesia. (2024). *Studi Diversifikasi Produk Cengkeh dan Dampaknya terhadap Nilai Tambah Ekonomi*. Jakarta: Universitas Indonesia Press.
- Ife, J., & Tesoriero, F. (2008). *Community development: Alternatif pengembangan masyarakat di era globalisasi*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Kementerian Komunikasi dan Informatika RI. (2024). *Laporan Dampak Digitalisasi pada UMKM Indonesia*. Jakarta: Kemkominfo.
- Kementerian Koperasi dan UKM RI. (2024). *Panduan Pemberdayaan UMKM di Era Digital*. Jakarta: Kemenkop UKM.
- Knowles, M. S., Holton III, E. F., & Swanson, R. A. (2005). *The adult learner: The definitive classic in adult education and human resource development (6th ed.)*. Burlington, MA: Elsevier.
- Lembaga Ilmu Pengetahuan Indonesia (LIPI). (2024). *Dampak Pembentukan Kelompok Usaha Bersama terhadap Ekonomi Pedesaan*. Jakarta: LIPI Press.
- Pratiwi, A., Sutrisno, B., & Wibowo, C. (2024). Adopsi Teknologi Akuntansi Digital pada UMKM: Dampak dan Tantangan. *Jurnal Akuntansi UMKM Indonesia*, 12(2), 45-60.
- Rudiantoro, R., & Siregar, S. V. (2012). Kualitas laporan keuangan umkm serta prospek implementasi SAK ETAP. *Jurnal Akuntansi dan Keuangan Indonesia*, 9(1), 1-21. <https://doi.org/10.21002/jaki.2012.01>
- Saputri, D., Wijaya, E., & Handayani, F. (2023). Integrasi Teknologi Digital dalam Pelatihan UMKM: Studi Kasus di Jawa Barat. *Jurnal Pemberdayaan Masyarakat Indonesia*, 8(2), 67-82
- Towaha, J. (2012). Manfaat eugenol cengkeh dalam berbagai industri di Indonesia. *Perspektif*, 11(2), 79-90
- Wijaya, A., Suharto, B., & Pratiwi, C. (2024). Efektivitas Pendekatan Blended Learning dalam Pelatihan UMKM. *Journal of Adult Learning*, 15(3), 98-115.
- World Bank. (2024). *Empowering Rural MSMEs: A Comprehensive Approach for the Digital Age*. Washington, DC: World Bank Group.