Krepa: Kreativitas Pada Abdimas
ISSN 2988-3059
Cahaya Ilmu Bangsa

Vol 5 No 5 Tahun 2025
Prefix DOI : 10.9765/Krepa.V218.3784

PENTINGNYA AKUNTANSI DASAR DAN DATA AKUNTANSI DALAM MERUMUSKAN KEPUTUSAN PEMASARAN UMKM

Muhamad Rifai Harkiansyah[1], Faisal[2], Iis Islamiyah[3]
Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi & Bisnis, Universitas Pamulang
Kota Serang, Indonesia
Email : [1] *rifaiharsyah27@gmail.com,*
[2]*islamiahi48@gmail.com*
[3]*fasa30811@gmail.com*

ABSTRAK

Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PKM) ini dilaksanakan dengan tujuan untuk meningkatkan pemahaman dan kemampuan pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) dalam menerapkan akuntansi dasar serta memanfaatkan data akuntansi sebagai dasar pengambilan keputusan pemasaran. Permasalahan utama yang dihadapi UMKM Aneka Kerupuk Fajar Putra sebagai mitra kegiatan adalah belum adanya sistem pencatatan keuangan yang teratur dan kurang optimalnya strategi pemasaran. Melalui kegiatan seminar dan pelatihan interaktif, peserta diberikan pemahaman mengenai konsep dasar akuntansi, penyusunan laporan keuangan sederhana, serta analisis data penjualan untuk menentukan strategi harga, promosi, dan distribusi. Kegiatan ini menggunakan metode ceramah, diskusi, dan praktik langsung dengan pendekatan studi kasus nyata dari kondisi UMKM mitra. Hasil kegiatan menunjukkan peningkatan signifikan terhadap pemahaman peserta mengenai pentingnya pemisahan antara keuangan pribadi dan keuangan usaha, serta kemampuan menggunakan data akuntansi untuk merumuskan strategi pemasaran yang lebih tepat sasaran. Berdasarkan hasil evaluasi, 95% peserta menyatakan sangat puas terhadap materi, metode penyampaian, dan manfaat kegiatan ini terhadap pengembangan usaha mereka. Dengan demikian, penerapan akuntansi dasar dan penggunaan data akuntansi secara sistematis terbukti mampu meningkatkan kemampuan pengambilan keputusan bisnis berbasis data dan memperkuat daya saing UMKM di era digital.

Kata Kunci: Akuntansi Dasar, Data Akuntansi, Keputusan Pemasaran, UMKM

ABSTRACT

This Community Service (PKM) activity aims to enhance the knowledge and skills of Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) in applying basic accounting and utilizing accounting data as a foundation for marketing decision-making. The main

Article History
Received: November 2025
Reviewed: November 2025
Published: November 2025

Plagirism Checker No 234.KK.443
Prefix DOI : **10.9765/Krepa.V218.3784**
Plagirism Checker No 234
Prefix DOI : Prefix DOI : 10.8734/Krepa.v1i2.365
Copyright : Author
Publish by : Krepa

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

Krepa: Kreativitas Pada Abdimas
ISSN 2988-3059
Cahaya Ilmu Bangsa
Vol 5 No 5 Tahun 2025
Prefix DOI : 10.9765/Krepa.V218.3784

issue faced by Aneka Kerupuk Fajar Putra, the partner MSME, is the absence of systematic financial recording and suboptimal marketing strategies. Through seminars and interactive training, participants gained understanding of basic accounting concepts, preparation of simple financial reports, and sales data analysis to develop pricing, promotion, and distribution strategies. The activity employed lectures, discussions, and hands-on practice using real case studies from the partner's business. The results indicate a significant improvement in participants' understanding of the importance of separating personal and business finances, and in their ability to use accounting data for formulating accurate marketing strategies. Based on the evaluation results, 95% of participants expressed high satisfaction with the materials, delivery methods, and benefits of the program for their business development. Therefore, the implementation of basic accounting and systematic use of accounting data has proven effective in strengthening data-driven business decision-making and enhancing MSME competitiveness in the digital era.

Keywords: Basic Accounting, Accounting Data, Marketing Decisions, MSMEs

PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki peran strategis dalam memperkuat perekonomian Indonesia, terutama dalam penyerapan tenaga kerja dan peningkatan pendapatan masyarakat. Namun, masih banyak UMKM yang menghadapi permasalahan mendasar dalam pengelolaan keuangan dan strategi pemasaran, sehingga pertumbuhan usahanya cenderung stagnan. Salah satu faktor penyebabnya adalah rendahnya literasi akuntansi serta belum optimalnya pemanfaatan data keuangan sebagai dasar dalam pengambilan keputusan bisnis.

Menurut (Hariani dan Maharani 2024), banyak pelaku UMKM belum menerapkan pembukuan keuangan karena terbatasnya pemahaman mengenai laporan keuangan dan anggapan bahwa sistem akuntansi rumit serta memakan waktu. Kondisi tersebut membuat pelaku usaha kesulitan mengetahui posisi keuangan secara jelas, baik dari sisi keuntungan, arus kas, maupun kebutuhan modal kerja. Padahal, laporan keuangan merupakan alat penting dalam menilai kinerja usaha dan menjadi dasar perumusan strategi bisnis, termasuk dalam bidang pemasaran (Istinasari et al., 2021).

Penerapan akuntansi dasar berperan besar dalam membantu pelaku UMKM melakukan pencatatan transaksi secara sistematis, mengelola arus kas, serta menilai efisiensi biaya. Dengan pemahaman tersebut, pelaku usaha dapat memanfaatkan data akuntansi untuk mengambil keputusan pemasaran yang lebih objektif, seperti penentuan harga jual,

perencanaan promosi, dan evaluasi penjualan (Chairunnisa et al., 2022). Akuntansi dasar bukan hanya alat administratif, tetapi juga menjadi fondasi pengambilan keputusan strategis yang mendukung keberlanjutan usaha.

Salah satu bentuk implementasi nyata dari permasalahan tersebut dapat ditemukan pada UMKM Aneka Kerupuk Fajar Putra di Desa Mitra. UMKM ini memiliki potensi besar karena produknya berbasis bahan lokal dan memiliki cita rasa khas, namun belum memiliki sistem pencatatan keuangan yang baik serta masih menggunakan strategi pemasaran tradisional. Permasalahan utama yang dihadapi meliputi lemahnya manajemen keuangan, distribusi terbatas, serta minimnya inovasi promosi. Kondisi ini sejalan dengan temuan (Susanto et al. 2020) bahwa rendahnya daya saing UMKM banyak disebabkan keterbatasan pelaku usaha dalam aspek pemasaran dan pemanfaatan teknologi digital.

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan dengan tujuan meningkatkan kemampuan pelaku UMKM dalam memahami dan menerapkan akuntansi dasar serta memanfaatkan data akuntansi dalam pengambilan keputusan pemasaran.

(Nurchayati et al. 2023) menyatakan bahwa pemahaman terhadap persamaan dasar akuntansi yaitu harta = kewajiban + modal menjadi fondasi penting dalam penyusunan laporan keuangan yang sederhana namun informatif. Melalui pelatihan dan pendampingan, pelaku UMKM dilatih untuk menyusun pencatatan keuangan sederhana, mengelola data penjualan, serta menganalisis hasilnya untuk menentukan strategi pemasaran yang tepat.

Selain itu, aspek pemasaran digital juga menjadi perhatian penting dalam kegiatan ini. Seperti disampaikan oleh (Widiarma et al. 2024), perkembangan teknologi pasca-pandemi menegaskan bahwa digitalisasi merupakan kebutuhan utama dalam memperluas pasar dan menjaga keberlanjutan usaha. Oleh karena itu, kegiatan ini juga memberikan pelatihan penggunaan media sosial dan platform digital sebagai sarana promosi serta membimbing pelaku usaha dalam memilih jalur distribusi yang lebih efektif.

Kegiatan ini tidak hanya memberikan manfaat langsung kepada UMKM Aneka Kerupuk Fajar Putra sebagai mitra utama, tetapi juga memiliki dampak lebih luas terhadap masyarakat sekitar. Peningkatan kapasitas pelaku UMKM diharapkan dapat menumbuhkan kemandirian ekonomi desa, menciptakan lapangan kerja baru, dan memperkuat daya saing produk lokal di tingkat regional. (Adhitama et al. 2021) menegaskan bahwa keterbatasan anggaran bukan penghalang bagi UMKM untuk menjalankan strategi pemasaran yang efektif, selama strategi tersebut disusun berdasarkan perencanaan dan data yang tepat.

Dengan demikian, penerapan akuntansi dasar dan pemanfaatan data akuntansi dalam pengambilan keputusan pemasaran menjadi langkah strategis dalam meningkatkan daya saing UMKM. Melalui kegiatan pengabdian masyarakat ini, diharapkan pelaku UMKM mampu mengintegrasikan sistem pencatatan keuangan dengan strategi pemasaran berbasis data secara berkelanjutan, sehingga usaha dapat berkembang secara profesional dan mandiri di tengah persaingan bisnis yang semakin ketat.

Krepa: Kreativitas Pada Abdimas
ISSN 2988-3059
Cahaya Ilmu Bangsa
Vol 5 No 5 Tahun 2025
Prefix DOI : 10.9765/Krepa.V218.3784

METODE

Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PkM) ini dilaksanakan dengan menggunakan metode seminar dan pelatihan interaktif**.**

TEMPAT DAN WAKTU

Pelaksanaan kegiatan adalah sebagai berikut :

Tempat : UMKM Aneka Kerupuk Fajar Putra, Desa Panggung Jati, Kecamatan Taktakan, Kota Serang, Provinsi Banten.

Waktu Pelaksanaan Kegiatan : Minggu, 12 Oktober 2025

METODE KEGIATAN

Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PkM) ini dilaksanakan dengan menggunakan metode seminar dan pelatihan interaktif, yang bertujuan untuk meningkatkan pemahaman pelaku UMKM mengenai pentingnya penerapan akuntansi dasar dan pemanfaatan data akuntansi dalam perumusan keputusan pemasaran.

Metode yang digunakan dalam kegiatan ini meliputi:

a. Ceramah dan diskusi interaktif, untuk penyampaian teori dan konsep dasar akuntansi serta pemasaran.
b. Studi kasus, berdasarkan kondisi aktual UMKM Aneka Kerupuk Fajar Putra.
c. Praktik langsung, berupa simulasi pencatatan transaksi sederhana dan analisis hasil penjualan.
d. Evaluasi kegiatan, melalui form kepuasan peserta untuk mengukur keberhasilan pelaksanaan seminar.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat dengan tema “Pentingnya Akuntansi Dasar dan Data Akuntansi dalam Merumuskan Keputusan Pemasaran UMKM” berlangsung dengan lancar dan mendapat respons positif dari peserta. Kegiatan ini dilaksanakan di Desa Panggung Jati, dengan melibatkan sebanyak 20 pelaku UMKM yang menjadi peserta aktif dalam seminar dan pelatihan. Kegiatan dimulai pada pukul 08.00 hingga 12.00 WIB, meskipun pada tahap perencanaan sempat mengalami kesulitan dalam menentukan waktu yang sesuai dengan jadwal peserta yang sebagian besar memiliki aktivitas usaha di pagi hari. Namun, dengan koordinasi yang baik antara panitia, narasumber, dan peserta, kegiatan dapat terlaksana dengan tepat waktu dan dihadiri 100% peserta yang telah mendaftar.

1. Keberhasilan Penyampaian Materi

Materi seminar disampaikan dengan pendekatan interaktif melalui kombinasi presentasi, diskusi, dan studi kasus sederhana yang diambil dari kondisi nyata UMKM setempat, khususnya Aneka Kerupuk Fajar Putra sebagai mitra utama kegiatan. Narasumber menjelaskan pentingnya akuntansi dasar sebagai pondasi utama dalam pengelolaan keuangan usaha. Peserta diajak memahami persamaan dasar akuntansi

Krepa: Kreativitas Pada Abdimas
ISSN 2988-3059
Cahaya Ilmu Bangsa
Vol 5 No 5 Tahun 2025
Prefix DOI : 10.9765/Krepa.V218.3784

(Harta = Kewajiban + Modal) dan bagaimana pencatatan transaksi sederhana dapat membantu dalam mengetahui posisi keuangan secara lebih akurat.

Selain itu, materi juga menyoroti pentingnya penggunaan data akuntansi untuk mendukung keputusan pemasaran, seperti penentuan harga, analisis laba-rugi produk, serta evaluasi efektivitas promosi. Penyampaian dilakukan secara ringan dan disesuaikan dengan tingkat pemahaman peserta yang sebagian besar belum memiliki latar belakang pendidikan akuntansi. Hasil observasi menunjukkan bahwa peserta antusias mengikuti kegiatan, terbukti dari banyaknya pertanyaan dan diskusi yang muncul selama sesi berlangsung.

Peserta mengaku bahwa penyampaian materi mudah dipahami karena menggunakan contoh konkret dari aktivitas usaha mereka sendiri. Metode komunikasi dua arah juga membuat peserta merasa dilibatkan, bukan hanya sebagai pendengar, melainkan juga sebagai bagian dari proses pembelajaran aktif. Hal ini memperkuat efektivitas metode seminar edukatif yang digunakan dalam kegiatan ini.

2. Partisipasi Peserta dan Kehadiran

Kehadiran peserta mencapai 100% dari total 20 orang yang terdaftar, menunjukkan bahwa topik kegiatan dianggap relevan dan dibutuhkan oleh pelaku UMKM. Sebagian besar peserta merupakan pengusaha kecil yang bergerak di bidang kuliner dan kerajinan. Meskipun waktu pelaksanaan pada pukul 08.00–12.00 WIB sempat menjadi tantangan karena bersinggungan dengan waktu produksi dan distribusi produk, para peserta tetap berkomitmen hadir tepat waktu.

Hal ini tidak terlepas dari koordinasi panitia dengan perangkat desa dan perwakilan UMKM yang membantu memastikan peserta dapat menyesuaikan jadwal kegiatan. Antusiasme peserta terlihat sejak awal acara hingga akhir sesi, di mana seluruh peserta tetap bertahan hingga kegiatan selesai. Tidak ada peserta yang meninggalkan kegiatan sebelum waktu yang ditentukan. Kondisi ini menandakan bahwa kegiatan berhasil menciptakan suasana belajar yang kondusif dan menarik.

3. Umpan Balik (Feedback) dan Tingkat Kepuasan Peserta

Sebagai bentuk evaluasi kegiatan, panitia menyebarkan form kepuasan dan umpan balik (feedback form) kepada seluruh peserta di akhir kegiatan. Form tersebut berisi beberapa aspek penilaian, antara lain:

1. Kualitas penyampaian materi,
2. Relevansi materi dengan kebutuhan usaha peserta,
3. Kesiapan narasumber dan panitia,
4. Kejelasan penyajian dan waktu pelaksanaan,
5. Manfaat kegiatan terhadap pengembangan usaha peserta.

Dari hasil rekapitulasi form kepuasan, diperoleh hasil bahwa 95% peserta menyatakan sangat puas terhadap penyampaian materi dan metode pelatihan yang digunakan. Peserta mengapresiasi cara penyampaian yang komunikatif, interaktif, dan disertai contoh nyata yang mudah diterapkan pada usaha masing-masing. Beberapa

peserta menyampaikan bahwa mereka baru memahami pentingnya pemisahan antara keuangan pribadi dan keuangan usaha setelah mengikuti kegiatan ini.

Selain itu, terdapat feedback positif terkait manfaat langsung dari kegiatan, seperti meningkatnya kesadaran pentingnya pencatatan keuangan dan penggunaan data dalam pengambilan keputusan. Beberapa peserta bahkan menyatakan niat untuk mulai membuat catatan penjualan dan pengeluaran secara rutin, serta mencoba menerapkan strategi promosi berbasis analisis sederhana dari data keuangan mereka.

4. Dampak terhadap Pemahaman UMKM

Berdasarkan hasil observasi dan diskusi akhir, terjadi peningkatan pemahaman peserta mengenai konsep dasar akuntansi dan penggunaannya dalam mendukung keputusan pemasaran. Sebelum pelatihan, sebagian besar peserta mengaku belum memahami pentingnya laporan keuangan sederhana, dan cenderung mencampurkan uang pribadi dengan uang usaha. Setelah kegiatan, peserta mulai mampu membedakan transaksi usaha dan transaksi pribadi, serta memahami manfaat laporan keuangan untuk menilai kinerja usaha.

Peningkatan pemahaman ini juga terlihat dari hasil tanya jawab pada sesi penutup, di mana peserta dapat menjawab pertanyaan dasar terkait pencatatan transaksi dan penyusunan laporan laba rugi sederhana. Pelaku UMKM Aneka Kerupuk Fajar Putra, misalnya, menyatakan bahwa setelah mengikuti kegiatan ini mereka mulai mencatat pengeluaran bahan baku, biaya tenaga kerja, dan hasil penjualan harian agar dapat mengetahui keuntungan bersih yang sebenarnya.

Selain peningkatan pengetahuan akuntansi, kegiatan ini juga memperkuat kesadaran peserta terhadap pentingnya strategi pemasaran berbasis data. Dengan memahami data keuangan, pelaku usaha dapat lebih mudah menentukan strategi harga, memilih saluran distribusi yang efisien, dan merancang promosi yang tepat sasaran. Pemahaman ini diharapkan dapat membantu UMKM dalam meningkatkan daya saing dan memperluas jangkauan pasar.

5. Pembahasan Umum

Secara keseluruhan, kegiatan seminar dan pelatihan ini dapat dikategorikan berhasil berdasarkan indikator kehadiran, partisipasi aktif, serta hasil evaluasi kepuasan peserta. Meskipun waktu pelaksanaan sempat menjadi kendala dalam tahap perencanaan, fleksibilitas dan koordinasi yang baik antar pihak membuat kegiatan berjalan efektif.

Keberhasilan kegiatan ini sejalan dengan pendapat (Adhitama et al. 2021) yang menyatakan bahwa efektivitas kegiatan pelatihan UMKM tidak hanya ditentukan oleh durasi, tetapi juga oleh kesesuaian materi dengan kebutuhan peserta dan metode penyampaian yang menarik. Dengan hasil yang diperoleh, kegiatan ini menunjukkan bahwa pendekatan seminar edukatif dapat menjadi sarana efektif dalam mentransfer

Krepa: Kreativitas Pada Abdimas
ISSN 2988-3059
Cahaya Ilmu Bangsa
Vol 5 No 5 Tahun 2025
Prefix DOI : 10.9765/Krepa.V218.3784

pengetahuan praktis kepada pelaku usaha kecil dan menengah, sekaligus mendukung pelaksanaan Tri Dharma Perguruan Tinggi dalam bidang pengabdian kepada masyarakat.



Gambar 1. Foto Penyerahan Sertifikat dan Buah Tangan oleh Dosen



Gambar 3. Foto Bersama Mahasiswa dan Dosen Pembimbing

KESIMPULAN

Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PKM) yang bertema *"Pentingnya Akuntansi Dasar dan Data Akuntansi dalam Merumuskan Keputusan Pemasaran UMKM"* di **UMKM Aneka Kerupuk Fajar Putra, Desa Panggung Jati**, telah terlaksana dengan baik. Seluruh peserta hadir 100% (20 orang) dan aktif mengikuti kegiatan dari pukul 08.00 hingga 12.00 WIB. Pelaksanaan seminar dan pelatihan ini meningkatkan pemahaman pelaku UMKM terhadap pentingnya pencatatan keuangan sederhana serta pemisahan antara keuangan pribadi dan usaha. Hasil form kepuasan menunjukkan respon positif, menandakan kegiatan ini efektif dalam memberikan wawasan baru terkait pengelolaan keuangan dan strategi pemasaran berbasis data.

Krepa: Kreativitas Pada Abdimas
ISSN 2988-3059
Cahaya Ilmu Bangsa

Vol 5 No 5 Tahun 2025
Prefix DOI : 10.9765/Krepa.V218.3784

DAFTAR PUSTAKA

Adhitama, N. A., Mahsunah, L., Laili, N., Anggrieana, N. P., Fadila, I. N., & Kustiningsih, N. (2021). PENGEMBANGAN KEMAMPUAN PROFESIONALITAS SEBAGAI UPAYA MENINGKATKAN DAYA SAING UMKM CV. RUMAH MATAHARI PAGI. *Media Mahardhika*, *20*(1). https://doi.org/10.29062/mahardika.v20i1.317

Chairunnisa, S. M., Salsabila, A., Aziza, A. R., & Rahmah, S. (2022). Implementasi Manajemen Strategi Melalui Balanced Scorecard Pada UMKM Amelia Snack Dan Cookies. *Jurnal Bisnis dan Manajemen*. https://doi.org/10.23960/jbm.v18i0.307

Hariani, I., & Maharani, O. H. (2024). Identifikasi Alasan UMKM belum Melakukan Pembukuan Keuangan Sesuai dengan SAK EMKM. *Jurnal Ilmiah MahasiswaMerdeka EMBA* , *3*(2), 53–62.

Istinasari, C., Ngago, E. G., & Aprillianti, D. (2021). PENERAPAN LAPORAN KEUANGAN BERBASIS SAK EMKM SEBAGAI SISTEM PENGEMBANGAN KINERJA KEUANGAN (Studi Kasus UMKM Fedcacare). *Media Mahardhika*, *19*(3). https://doi.org/10.29062/mahardika.v19i3.284

Nurchayati, Parju, & Suroto. (2023). Pentingnya Akuntansi untuk UMKM: Panduan Praktis bagi Pengusaha UMKM Kelurahan Mijen Semarang. *Jurnal Suara Pengabdian 45*, *2*(3). https://doi.org/10.56444/pengabdian45.v2i3.1081

Susanto, B., Hadianto, A., Chariri, F. N., Rochman, M., Syaukani, M. M., & Daniswara, A. A. (2020). Penggunaan Digital Marketing untuk Memperluas Pasar dan Meningkatkan Daya Saing UMKM. *Community Empowerment*, *6*(1). https://doi.org/10.31603/ce.4244

Widiarma, I., Syahrenny, N., & Tegowati, T. (2024). PELATIHAN PENGELOLAAN BISNIS UMKM MAMIN DAN KERAJINAN PADA ERA DIGITAL DI KELURAHAN MOJO SURABAYA. *RESWARA: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, *5*(1). https://doi.org/10.46576/rjpkm.v5i1.3766

Alinsari, N. (2021). Peningkatan Literasi Keuangan pada UMKM melalui Pelatihan dan Pendampingan Pembukuan Sederhana. *Magistrorum et Scholarium: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, *1*(2). https://doi.org/10.24246/jms.v1i22020p256-268

Amah, N., Murwani, J., Pambudi, D. A., Mardiyah, A., Romadhini, S. S., & Gustama, R. A. (2022). PELATIHAN DAN PENDAMPINGAN MANEJEMEN KEUANGAN UMKM DI DESA SUKOREJO, KECAMATAN SARADAN, KABUPATEN MADIUN. *D'edukasi: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, *2*(1). https://doi.org/10.25273/dedukasi.v2i1.12547

Wende, M. E., & As'ari, H. (2023). Pelatihan dan Pendampingan Penyusunan Laporan Keuangan Sederhana UMKM. *Jurnal Peradaban Masyarakat*, *3*(3). https://doi.org/10.55182/jpm.v3i3.287