

PENDAMPINGAN PENINGKATAN MANAJEMEN KEUANGAN DAN PEMASARAN BERBASIS DIGITAL PADA UMKM AURA GARMINDO DESA WONOREJO, DEMAK

Susanti Wahyuningsih¹⁾, Untung Widodo²⁾, Yuliati³⁾, Yunita Putri⁴⁾, Des Winta Fitri Sabila⁵⁾

Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Pelita Nusantara^{1), 2), 3), 4), 5)}

Email: wahyuningsihsusanti@gmail.com¹⁾, widodountung69@gmail.com²⁾, yuliatidewayanto@gmail.com³⁾, pyunita034@gmail.com⁴⁾, deswintafitrisabila0312@gmail.com⁵⁾

Abstrak

UMKM merupakan pilar ekonomi Indonesia, namun di era revolusi industri saat ini, transformasi digital menjadi kebutuhan fundamental untuk meningkatkan daya saing. Aura Garmino, sebuah unit usaha konveksi di Desa Wonorejo, Kabupaten Demak, menghadapi tantangan manajerial berupa pencatatan keuangan yang masih manual berbasis buku fisik serta strategi pemasaran yang terbatas pada metode mulut ke mulut. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis efektivitas kegiatan pengabdian masyarakat melalui pendampingan teknis berbasis digitalisasi dalam meningkatkan kapasitas manajemen keuangan dan memperluas jangkauan pasar Aura Garmino. Metode yang diterapkan adalah mentoring intensif yang mencakup empat tahapan: observasi, rancang bangun sistem, implementasi, serta monitoring dan evaluasi. Hasil kegiatan menunjukkan adanya transformasi positif, di mana implementasi aplikasi arus kas berbasis Microsoft Excel memungkinkan pengawas memantau saldo secara real-time dan otomatis. Pada aspek pemasaran, optimalisasi platform digital (Instagram, Facebook, TikTok) dan pendaftaran lokasi pada Google Maps berhasil membangun identitas digital serta memperluas jangkauan pasar hingga ke luar daerah. Kesimpulannya, integrasi teknologi digital melalui metode mentoring mampu mengubah tata kelola usaha konvensional menjadi modern dan sistematis, meningkatkan efisiensi operasional, dan memperkuat daya saing UMKM secara berkelanjutan.

Kata Kunci: UMKM, Digitalisasi, Manajemen Keuangan, Pemasaran Digital, Mentoring Intensif.

ASSISTANCE IN IMPROVING FINANCIAL MANAGEMENT AND DIGITAL-BASED MARKETING FOR THE AURA GARMINDO MICRO, SMALL, AND MEDIUM ENTERPRISE (MSME) IN WONOREJO VILLAGE, DEMAK.

Abstract

UMKM are a pillar of the Indonesian economy, but in the current industrial revolution, digital transformation has become a fundamental requirement for increasing competitiveness. Aura Garmino, a garment manufacturing business in Wonorejo Village, Demak Regency, faces managerial challenges in the form of manual financial records based on physical books and a marketing strategy limited to word-of-mouth. This study aims to analyze the effectiveness of community service activities through digitalization-based technical assistance in improving Aura Garmino's financial management capacity and expanding its market reach. The method used was intensive mentoring, encompassing four stages: observation, system design, implementation, and monitoring and evaluation. The results of the activity demonstrated a positive transformation, with the implementation of a Microsoft Excel-based cash flow application enabling supervisors to monitor balances in real time and automatically. In terms of marketing, optimizing digital platforms (Instagram, Facebook, TikTok) and registering locations on Google Maps successfully established a digital identity and expanded market reach beyond the region. In conclusion, the integration of digital technology through mentoring can transform conventional business governance into a modern and systematic one, improve operational efficiency, and strengthen the competitiveness of MSMEs in a sustainable manner.

Keywords: MSMEs, Digitalization, Financial Management, Digital Marketing, Intensive Mentoring.

A. PENDAHULUAN

UMKM merupakan tulang punggung bagi perekonomian di Indonesia, dengan memberikan kontribusi yang signifikan terhadap lapangan pekerjaan, PDB dan pembangunan ekonomi yang adil. Para UMKM memainkan peran penting dalam mengurangi pengangguran dan mendorong pertumbuhan, terutama di daerah pedesaan dan daerah yang kurang terlayani (Nadapdap et al., 2025). Namun, dengan era revolusi industri saat ini, UMKM dihadapkan pada tuntutan transformasi digital yang masif. Digitalisasi bukan lagi sekedar pilihan, melainkan kebutuhan fundamental untuk meningkatkan efisiensi operasional dan daya saing di tengah pasar yang semakin kompetitif dan terintegrasi secara global (Susanti et al., 2024).

Kabupaten Demak, memiliki potensi ekonomi yang besar pada sektor industri kreatif konveksi. Menurut (Badan Pusat Statistik (BPS), 2025b) terdapat sebanyak 87 unit usaha konveksi dan 42 unit pada Kabupaten Demak, di kecamatan Guntur sendiri terdapat 27 unit usaha pada sektor industri kreatif konveksi, terkhusus pada Desa Wonorejo, tercatat ada 3 unit usaha konveksi yang aktif. Dari data tersebut, usaha konveksi berkembang dari pusat kabupaten ke tingkat kecamatan dan desa. Pemerataan pada sektor ini, memunculkan tren penyerapan tenaga kerja lokal, sehingga menjadi salah satu mata pencaharian utama masyarakat setempat dan mampu menggerakkan roda ekonomi desa (Badan Pusat Statistik (BPS), 2025). Meski demikian, Sektor industri kreatif konveksi masih dihadapkan pada tantangan seperti keterbatasan Sumber Daya Manusia, dan kurangnya pemahaman tentang teknologi digital, termasuk dalam penggunaan media sosial dan marketplace untuk memperluas jangkauan pasar, dan kurangnya pemahaman pencatatan keuangan secara digital (Nurzaman, 2024).

Aura Garmino merupakan salah satu unit usaha konveksi yang berada di Desa Wonorejo, Kecamatan Guntur, Kabupaten Demak yang memiliki prospek pertumbuhan, namun masih terkandala dengan tata kelola manajerial yang konvensional. Dari wawancara yang didapat, Aura Garmino memiliki tantangan pada sistem keuangan, konveksi tersebut masih mengandalkan pencatatan secara manual berbasis buku fisik, serta kurangnya pemahaman dalam pengoperasian pencatatan keuangan digital. Di samping itu, pemasaran Aura Garmino masih terbatas, dengan mengandalkan pemasaran dari mulut ke mulut, serta koneksi dari pemilik konveksi.

Hal ini menyebabkan Aura Garmino susah berkembang, guna mengatasi permasalahan yang ada, diperlukan intervensi melalui pendampingan secara teknis yang berfokus pada digitalisasi. Implementasi pencatatan arus kas berbasis digital dengan bantuan spreadsheet. Di samping itu, strategi pemasaran digital (digital marketing) dirancang untuk merancang jangkauan pasar yang lebih luas, melalui pemanfaatan media sosial.

Berdasarkan penjelasan tersebut, penelitian ini bertujuan untuk mendokumentasikan serta menganalisis efektivitas kegiatan pengabdian masyarakat dalam meningkatkan kapasitas

manajemen keuangan dan memperluas pangsa pasar Aura Garmino. Melalui implementasi teknologi digital dan penguatan literasi keuangan, diharapkan unit usaha ini dapat mencapai kemandirian ekonomi dan daya saing yang berkelanjutan di era digital.

B. METODE PELAKSANAAN

Metode yang diterapkan adalah metode mentoring intensif, yaitu pendekatan dimana seorang mentor memberikan pengetahuan dan memberikan dukungan pendidikan kepada seorang pengawas (Agus Abdurrahman & Fuad Hasyim, 2024). Dalam konteks pendampingan konveksi Aura Garmino, pengawas memperoleh bimbingan pengetahuan dan pengalaman yang disesuaikan secara spesifik dengan kebutuhan profesionalnya.

Adapun alur pemecahan masalah yang dibagi menjadi empat tahapan utama:

Tahapan 1: Observasi mendalam dan wawancara dengan pengawas Aura Garmino (menganalisis alur transaksi manual dan mengevaluasi jangkauan pasar saat ini)



Gambar 1. Observasi



Gambar 2. Penyampaian Materi

Tahapan 2: Tahap rancang bangun sistem (merancang ms. Excel yang dilengkapi dengan formula otomatisasi untuk mencatat pemasukan, pengeluaran dan saldo kas otomatis; dan menentukan platform digital yang sesuai)

Tahapan 3: Implementasi dan pendampingan (mendampingi dalam penginputan data pada aplikasi excel hingga arus kas bulanan terbentuk; melakukan praktik pembuatan konten promosi dan akun platform digital)

Tahapan 4: Monitoring dan evaluasi dengan membandingkan kondisi sebelum dan sesudah pendampingan (kemampuan pengawas dalam mengoperasikan arus kas secara mandiri dan penyerahan akun media sosial resmi Aura Garmino, termasuk konten pemasaran, serta poster lowongan pekerjaan dan platform *e-commerce* pada aplikasi facebook)

C. HASIL DAN PEMBAHASAN

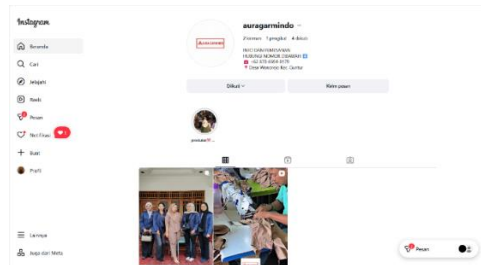
Program mentoring pada Aura Garmino secara nyata berjalan positif. Pada aspek keuangan, indikator tersebut mencakup:

1. Implementasi aplikasi arus kas berbasis ms. Excel

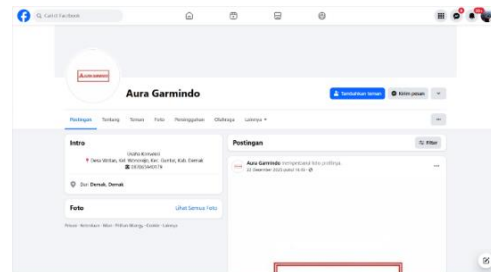
- Mencakup lembar input transaksi harian, kategorisasi biaya (bahan baku, operasional, administrasi dan umum, gaji, *overhead*) serta laporan arus kas bulanan yang terupdate secara otomatis.
- Dampaknya pengawas dapat memantau saldo kas secara *realtime*.

2. Transformasi pemasaran digital

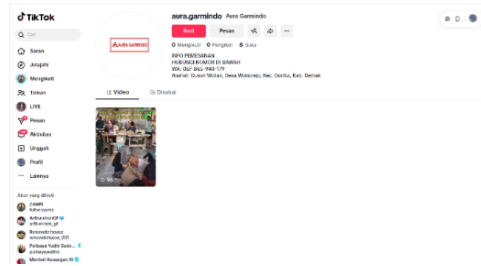
- Optimasi kanal pemasaran dengan pembuatan dan pengaturan akun platform digital (instagram, Facebook dan TikTok) serta melakukan pendaftaran dan verifikasi lokasi Aura Garmino di aplikasi *Google Maps*.



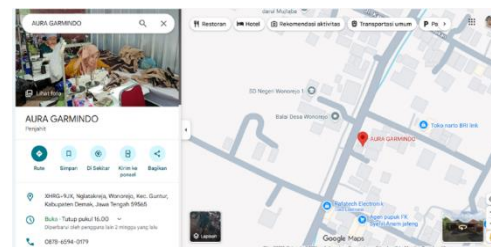
Gambar 3. Instagram Aura Garmino



Gambar 4. Facebook Aura Garmino



Gambar 5. Tiktok Aura Garmino



Gambar 6. Instagram Aura Garmino

- Dampaknya Aura Garmino memiliki identitas digital yang jelas, memungkinkan Aura Garmino memiliki jangkauan pasar diluar daerah dan mempermudah proses verifikasi lokasi usaha dan memberikan jaminan keamanan bagi calon pelanggan.

3. Analisis dampak integrasi keuangan dan pemasaran

- Pemilik dapat menentukan anggaran promosi berdasarkan sisa kas yang tercatat di excel.
- Otomatisasi di excel memangkas waktu rekapitulasi keuangan hingga pemilik lebih banyak waktu untuk fokus pada pengembangan desain garmen dan strategi pemasaran.

D. KESIMPULAN

Kegiatan pendampingan pada UMKM Aura Garmino di Desa Wonorejo Demak, membuktikan bahwa integrasi teknologi digital melalui metode mentoring intensif mampu mentransformasi tata kelola usaha yang sebelumnya konvensional menjadi lebih modern dan sistematis. Implementasi sistem pencatatan keuangan berbasis Microsoft Excel terbukti meningkatkan efisiensi operasional melalui otomatisasi laporan arus kas yang akurat dan *real-time*, sehingga pemilik dapat mengambil keputusan manajerial dengan lebih terukur. Selain itu, optimalisasi pemasaran melalui platform media sosial dan *Google Maps* telah memperkuat identitas digital dan memperluas jangkauan pasar hingga ke luar daerah, yang secara langsung meningkatkan daya saing usaha. Sinergi antara literasi keuangan dan strategi pemasaran digital ini tidak hanya memangkas waktu administratif, tetapi juga membangun fondasi kemandirian ekonomi bagi Aura Garmino dalam menghadapi tantangan industri kreatif di era digital secara berkelanjutan.

SARAN

1. Bagi Pemilik UMKM Aura Garmino

- a. Konsistensi Penginputan Data: Keberhasilan sistem keuangan digital sangat bergantung pada kedisiplinan. Pemilik disarankan untuk meluangkan waktu khusus setiap hari atau setiap minggu untuk menginput transaksi agar laporan arus kas tetap akurat dan relevan.
- b. Keaktifan Konten Digital: Akun media sosial yang telah dibentuk perlu dikelola secara rutin. Disarankan untuk membuat jadwal unggahan (*content schedule*) yang menampilkan proses produksi, testimoni pelanggan, maupun katalog produk terbaru untuk menjaga interaksi dengan pengikut (*followers*).
- c. *Eksplorasi Fitur Marketplace*: Mengingat akun media sosial sudah terbentuk, langkah selanjutnya dapat diarahkan pada penggunaan fitur iklan berbayar (*ads*) yang terukur atau mulai merambah ke platform *e-commerce* yang lebih transparan dalam sistem pembayarannya.

2. Bagi Perangkat Desa dan Pemerintah Daerah

- a. Pembentukan Komunitas Digital: Mengingat banyaknya potensi konveksi di Desa Wonorejo, disarankan adanya wadah atau komunitas bagi pelaku UMKM untuk saling berbagi informasi mengenai tren pasar dan teknologi digital secara berkelanjutan.
- b. Fasilitasi Pelatihan Lanjutan: Diperlukan pelatihan berkala yang tidak hanya menasar pada aspek manajerial, tetapi juga pada peningkatan kualitas produksi (teknis menjahit/desain) agar daya saing produk lokal semakin meningkat.

3. Bagi Pelaksana Pengabdian Masyarakat (Akademisi)

- a. Monitoring Jangka Panjang: Perlu dilakukan evaluasi berkala (misalnya 3-6 bulan pasca-pendampingan) untuk melihat apakah sistem yang diimplementasikan masih berjalan dengan baik atau memerlukan penyesuaian teknis lebih lanjut.
- b. Pengembangan Aplikasi Mandiri: Pada tahap pengabdian selanjutnya, pendampingan dapat ditingkatkan dari penggunaan Microsoft Excel menuju aplikasi keuangan berbasis mobile (Android/iOS) yang lebih praktis digunakan oleh pemilik UMKM melalui ponsel pintar.

E. UCAPAN TERIMA KASIH

Tim pelaksana kegiatan pengabdian masyarakat mengucapkan puji syukur ke hadirat Tuhan Yang Maha Esa atas kelancaran pelaksanaan program pendampingan ini. Ucapan terima kasih yang sebesar-besarnya kami sampaikan kepada Kepala Desa Wonorejo beserta jajaran perangkat desa yang telah memberikan izin, dukungan, serta fasilitasi selama kegiatan berlangsung. Terima kasih juga kami sampaikan kepada pemilik dan seluruh tim UMKM Aura Garmino atas antusiasme, keterbukaan dan kerja sama yang sangat baik selama proses mentoring, sehingga program ini dapat berjalan dengan lancar dan memberikan hasil yang bermanfaat. Kami juga mengapresiasi dukungan dari Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Pelita Nusantara yang telah memfasilitasi tim pengabdian dalam melaksanakan kegiatan ini. Semoga hasil pendampingan ini dapat memberikan dampak positif yang berkelanjutan bagi pengembangan usaha UMKM Aura Garmino ke depan.

F. DAFTAR PUSTAKA

- Agus Abdurrahman, & Fuad Hasyim. (2024). Pendampingan Pengelolaan UMKM Bakpia Tunas Ngrombo Berbasis Mentoring Kelompok. *Pandawa: Pusat Publikasi Hasil Pengabdian Masyarakat*, 2(3), 40–51. <https://doi.org/10.61132/pandawa.v2i3.893>
- Badan Pusat Statistik (BPS). (2025). Kabupaten Demak dalam Angka 2025. 49. <https://demakkab.bps.go.id/id/publication/2025/02/28/aa73744a55d7df8df2e6a2f2/kabupaten-demak-dalam-angka-2025.html>
- Badan Pusat Statistik (BPS). (2025). *Kecamatan Guntur Dalam Angka 2025*. 25.
- Nadapdap, B. J., Widiarty, W. S., & Nadapdap, B. (2025). Kebijakan Politik Hukum Pada Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) Terhadap Perekonomian Indonesia (Studi Kasus: UMKM di Kota Depok). *Jurnal Sosial Dan Teknologi (SOSTECH)*, 5(10).
- Nurzaman, F. (2024). Transformasi Pemasaran Digital Pada Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Konveksi Kaos di Desa Mundusari.
- Susanti, R., Anastasya Putri Faye, D., Dwi Putri, N., Agustin, M., Karolina, A., Mulya, A., Nanda

Utama, R., Marsha, A., Puspita Sari, I., Zulfah Maftukhah, N., Apriliani, M., & Ayu Lestari, F. (2024). Optimalisasi Potensi Lokal dan Digitalisasi UMKM Dalam Pemberdayaan Masyarakat Desa. *Fitra Ayu Lestari Journal of Human and Education*, 4(5), 600–611.