



---

**UPAYA PENGEMBANGAN PRODUK, PELATIHAN PEMBUKUAN DAN DIGITAL MARKETING PADA KELOMPOK BUDI DAYA BUAH MARKISA AL- HIDAYAH DESA SIDOMULYO KECAMATAN KALIORI KABUPATEN REMBANG**

Oleh

Hetty Muniroh<sup>1</sup>, Siti Alliyah<sup>2</sup><sup>1,2</sup>Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi YPPI RembangEmail: [1HettyMuniroh@gmail.com](mailto:1HettyMuniroh@gmail.com)

---

**Article History:***Received: 06-11-20201**Revised: 16-12-2021**Accepted: 20-12-2021***Keywords:***Buah Markisa, Pembukuan Sederhana, Digital Marketing*

**Abstract:** *Pengabdian Kepada Masyarakat ini bertujuan untuk mendorong kelompok budi daya buah Markisa Al-Hidayah untuk mengembangkan potensi usaha yang bisa dihasilkan dari olahan buah Markisa. Selain itu juga memberikan pelatihan pembukuan sederhana dan digital marketing agar usaha yang dikelola dapat berkembang dengan baik dan lebih dikenal masyarakat. Metode yang digunakan dalam program pengabdian kepada masyarakat ini adalah pelatihan, pendampingan serta evaluasi. Hasil dari pengabdian kepada masyarakat ini adalah terciptanya produk olahan buah Markisa berupa sirup Markisa. Mitra memiliki media pemasaran online dan mampu menyusun laporan keuangan mulai dari buku kas, laporan laba/rugi, perhitungan harga pokok produksi serta membuat rekap penjualan.*

---

**PENDAHULUAN**

Kelompok budi daya buah Markisa Al-Hidayah Desa Sidomulyo Kecamatan Kaliori Kabupaten Rembang merupakan kelompok budi daya buah Markisa yang memiliki anggota 5 orang yang diketuai oleh M. Nurul Huda. Kelompok budi daya ini terbentuk berawal dari kecintaan kelima anggota terhadap tanaman. Berawal dari sekedar hobi tersebutlah terbentuk kelompok budi daya buah Markisa Al-Hidayah. Awalnya buah Markisa yang ditanam hanya dikonsumsi pribadi, namun semakin lama pohon Markisa yang ditanam semakin banyak dan menghasilkan buah yang melimpah. Salah satu anggota kelompok budi daya buah Markisa memiliki gagasan ide untuk menjadikan olahan buah Markisa menjadi minuman atau makanan yang bernilai jual agar dapat menambah penghasilan.

Dengan adanya ide dan kemampuan mengolah buah Markisa menjadi Sirup tersebut muncul ide usaha yang dapat dikelola oleh kelompok budi daya buah Markisa Al-Hidayah. Namun, kendala yang dihadapi kelompok budi daya Al-Hidayah tidak memiliki kemampuan memasarkan produk dan belum mampu melakukan perhitungan HPP sehingga bingung untuk menentukan harga jual produk. Selain itu, juga tidak adanya kemasan yang menarik. Buah Markisa yang banyak mengandung vitamin C dan vitamin A yang bermanfaat untuk kulit, penglihatan dan sistem kekebalan tubuh (Orami-Magazine, 2021). Dengan adanya permasalahan yang dihadapi mitra maka tujuan dari program pengabdian kepada masyarakat ini adalah pendampingan usaha Sirup Markisa, pelatihan digital marketing dan

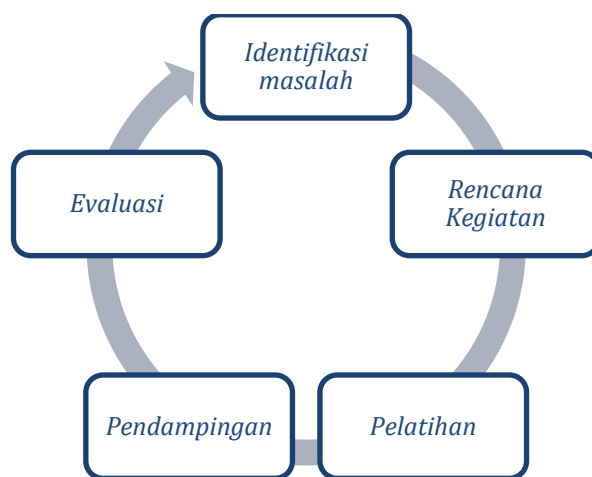


pelatihan pembukuan sederhana yang meliputi perhitungan HPP, pencatatan kas, pencatatan rekap penjualan dan pembuatan laporan laba/rugi.

## METODE

Program pengabdian kepada masyarakat dilaksanakan mulai bulan September sampai dengan bulan November 2021. Dimulai dari identifikasi masalah yang dihadapi kelompok budi daya buah Markisa AL-Hidayah dilanjutkan dengan penentuan solusi dan kegiatan serta melakukan pelatihan. Pelatihan pertama adalah digital marketing yang dilaksanakan pada tanggal 21 September 2021 bertempat di rumah ketua kelompok yaitu M. Nurul Huda. Pelatihan dihadiri oleh kelima anggota kelompok budi daya serta tim pengabdian. Pada kesempatan pelatihan digital marketing tim pengabdian juga memberikan botol dan label kemasan sirup Markisa agar lebih menarik dan bernilai jual tinggi. Dilanjutkan pelatihan kedua dilaksanakan pada tanggal 30 September 2021 dengan materi pembukuan sederhana, dimulai dari perhitungan HPP, pembuatan buku kas, rekap penjualan serta penyusunan laporan laba/rugi. Setelah dilakukannya pelatihan tim pengabdian melakukan pendampingan serta praktek pembuatan laporan keuangan sederhana. Kemudian dilakukan evaluasi berupa tanya jawab.

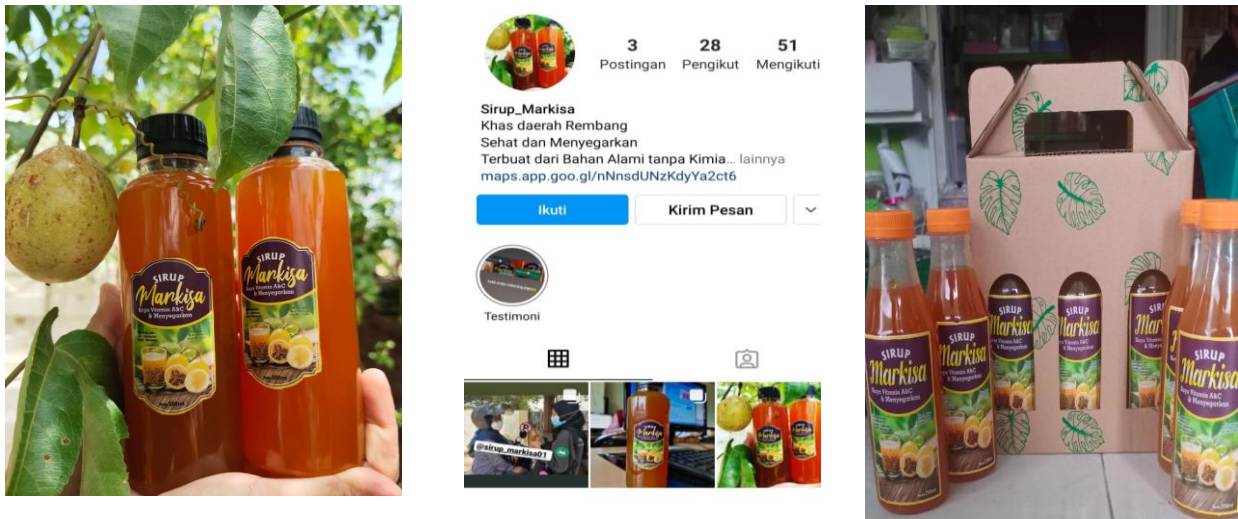
Berisi deskripsi tentang proses perencanaan aksi bersama komunitas (pengorganisasian komunitas). Dalam hal ini dijelaskan siapa subyek pengabdian, tempat dan lokasi pengabdian, keterlibatan subyek dampingan dalam proses perencanaan dan pengorganisasian komunitas, metode atau strategi riset yang digunakan dalam mencapai tujuan yang diharapkan dan tahapan-tahapan kegiatan pengabdian masyarakat. Proses perencanaan dan strategi/metode digunakan gambar *flowcart* atau diagram. (Cambria, size 12, Spacing: before 0 pt; after 0 pt, Line spacing: 1)



**Gambar 1. Metode Pelaksanaan**

## HASIL

Hasil dari program pengabdian kepada masyarakat ini adalah adanya kemasan dan label yang menarik pada produk sirup Markisa. Mitra mampu membuat media sosial FB ataupun IG bisnis untuk media pemasaran. Mitra lebih percaya diri memasarkan produknya dimasyarakat luas dan adanya peningkatan penjualan.



**Gambar 2: Media Sosial dan Kemasan Sirup Markisa**

Pelatihan kedua adalah pelatihan pembukuan sederhana. Hasil yang diperoleh dari pelatihan adalah mitra mampu menghitung HPP dan menentukan harga jual produk, mampu memisahkan aset usaha dengan aset pribadi. Mitra juga mampu membuat buku kas harian, rekap penjualan dan penyusunan laporan laba/rugi.



**Gambar 3: Pelatihan Pembukuan Sederhana**

Kegiatan evaluasi yang dilakukan oleh tim pengabdian kepada masyarakat adalah pengecekan laporan keuangan yang dibuat oleh kelompok budi daya buah Markisa AL-Hidayah. Serta melakukan tanya jawab kepada kelompok budi daya AL-Hidayah.



**Gambar 4: Evaluasi Kepada Kelompok Budi Daya Al-Hidayah**

## **DISKUSI**

Dari hasil diskusi kepada kelompok budi daya buah Markisa Al-Hidayah yang dilakukan melalui tanya jawab ditemukan bahwa dalam proses pengolahan sirup Markisa tidak adanya perhitungan biaya bahan baku ( buah Markisa) karena dianggap hasil memetik sendiri, tidak adanya perhitungan biaya untuk keperluan pribadi dengan kebutuhan usaha. Dengan adanya pelatihan ini kelompok budi daya buah Markisa AL-Hidayah memiliki tambahan pengetahuan tentang pengelolaan keuangan usaha, merubah *mindset* usaha dan diakui pada saat diskusi. Begitu juga pemasaran, sebelum adanya pelatihan peserta tidak percaya diri dan merasa minder Ketika memasarkan produk, namun setelah adanya pelatihan jadi lebih percaya diri dalam memasarkan produknya.

## **KESIMPULAN**

Kegiatan pengabdian ini dilakukan pada kelompok budi daya buah Markisa Al-Hidayah desa Sidomulyo Kecamatan Kaliori. Pelatihan yang diberikan adalah pemasaran digital atau digital marketing dan penyusunan laporan keuangan sederhana. Hasil dari pelatihan ini adalah kelompok budi daya buah Markisa Al-Hidayah mampu membuat media sosial untuk memasarkan produknya serta mampu membuat pembukuan sederhana. Selanjutnya dapat dilakukan pendampingan perijinan dan P-IRT untuk produk Sirup Markisa agar lebih diminati masyarakat, melakukan pendekatan dengan dinas terkait misalnya Rumah BUMN Kabupaten Rembang untuk memasarkan produk agar lebih dikenal masyarakat luas.

## **PENAKUAN**

Ucapan terimakasih kepada STIE YPPI Rembang yang telah sepenuhnya mendukung program pengabdian masyarakat ini, kepada M. Nurul Huda yang telah bersedia menyediakan tempat pelatihan serta kepada seluruh anggota kelompok budi daya buah Markisa Al-Hidayah yang telah bersedia mengikuti kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini sampai selesai.



---

**DAFTAR REFERENSI**

- [1] Ely Suhayati, Sri Dewi Anggadini. Akuntansi Keuangan. Yogyakarta: Graha Ilmu. (2009).
- [2] <https://www.orami.co.id/magazine/manfaat-buah-markisa/diakses> pada tanggal 30 Juni 2021 jam 12.40
- [3] Sony Warsono. *Akuntansi ternyata Logis dan Mudah*. Yogyakarta: Asgard Chapter. (2009.)



**HALAMAN INI SENGAJA DIKOSONGKAN**