PENDAMPINGAN MANAJEMEN KEUANGAN DAN BAURAN PEMASARAN BAGI PERAJIN ANYAMAN DI KAMPUNG SUKARUAS

Iwan Sugianto[1)], Lati Sari Dewi[2)], Siti Amirah Makarim[3)], Sani Haryati[4)]

[1)]Manajemen, STIE Latifah Mubarokiyah Tasikmalaya, Tasikmalaya, Indonesia
Email: sugiantoiwan729@gmail.com
[2)]Manajemen, STIE Latifah Mubarokiyah Tasikmalaya, Tasikmalaya, Indonesia
Email: lati_sari123@gmail.com
[3)]Manajemen, STIE Latifah Mubarokiyah Tasikmalaya, Tasikmalaya, Indonesia
Email: sitiamirah9@gmail.com
[4)]Manajemen, STIE Latifah Mubarokiyah Tasikmalaya, Tasikmalaya, Indonesia
Email: sanisani888ya@gmail.com

Abstract
Weaving artisans in Kampung Sukaruas, Sukaraja Village, Rajapolah District, Tasikmalaya Regency, faced difficulties in separating personal and business funds, recording transactions, calculating production costs, and preparing digital promotional materials. This community service program aimed to strengthen basic financial management and marketing mix planning through integrated training and mentoring. Thirty artisans participated in training on 15 September 2026 and three weekly mentoring sessions ending on 6 October 2026. Activities comprised needs assessment, financial management and marketing mix training, practical exercises, mentoring, and descriptive evaluation using pre-tests, post-tests, document assessments, and follow-up records. Mean knowledge scores increased from 60 to 81 on a 0–100 scale, representing a gain of 21 points. Twenty-four participants (80%) completed business document packages, meeting the minimum completion target. Outputs included practice cashbooks, production cost and pricing worksheets, marketing mix plans, WhatsApp Business catalogue drafts, and marketing portfolios. Follow-up records indicated cash recording by 21 participants (70%), separation of business and personal funds by 20 participants (66.7%), and promotional catalogue use by 18 participants (60%). The program produced learning outcomes and business planning tools that addressed participants' initial needs. However, the short monitoring period, absence of a comparison group, and limited documentation of assessment criteria and implementation frequency preclude conclusions about sustained adoption or changes in sales and income.
Keywords: Financial Management; Marketing Mix; Weaving Artisans; Community Service; Kampung Sukaruas.

Abstrak
Perajin anyaman di Kampung Sukaruas, Desa Sukaraja, Kecamatan Rajapolah, Kabupaten Tasikmalaya, menghadapi kendala pemisahan dana pribadi dan usaha, pencatatan transaksi, perhitungan biaya produksi, serta penyusunan materi promosi digital. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan memperkuat kemampuan manajemen keuangan sederhana dan perencanaan bauran pemasaran melalui pelatihan serta pendampingan terintegrasi. Sebanyak 30 perajin mengikuti pelatihan pada 15 September 2026 dan tiga sesi pendampingan mingguan hingga 6 Oktober 2026. Tahapan kegiatan meliputi identifikasi kebutuhan, pelatihan keuangan dan bauran pemasaran, praktik, pendampingan, serta evaluasi deskriptif menggunakan pre-test, post-test, penilaian dokumen, dan rekap tindak lanjut. Rerata skor pengetahuan meningkat dari 60 menjadi 81 pada skala 0–100, atau sebesar 21 poin. Sebanyak 24 peserta (80%) menyelesaikan paket dokumen usaha sehingga target minimum penyelesaian tercapai. Luaran mencakup buku kas latihan, lembar biaya produksi dan harga, rencana bauran pemasaran, draf katalog WhatsApp Business, serta portofolio pemasaran. Rekap tindak lanjut mencatat pencatatan kas oleh 21 peserta (70%), pemisahan dana usaha dan pribadi oleh 20 peserta (66,7%), serta penggunaan katalog untuk promosi oleh 18 peserta (60%). Kegiatan menghasilkan capaian pembelajaran dan perangkat perencanaan usaha yang menjawab kebutuhan awal mitra. Namun, periode pemantauan yang singkat, tidak adanya kelompok pembanding, serta keterbatasan dokumentasi kriteria penilaian dan frekuensi penerapan membatasi kesimpulan mengenai keberlanjutan praktik maupun perubahan penjualan dan pendapatan.
Kata Kunci: Manajemen Keuangan; Bauran Pemasaran; Perajin Anyaman; Pengabdian kepada Masyarakat; Kampung Sukaruas.

PENDAHULUAN

Usaha anyaman dipilih karena proses produksinya memperlihatkan keterkaitan antara biaya, pencatatan keuangan, harga jual, dan pemasaran. Perajin di lokasi kegiatan menghasilkan berbagai produk berbahan pandan, antara lain tas, topi, kotak tisu, dan wadah penyimpanan. Karakteristik produk tersebut menjadi konteks penyusunan pendampingan yang mengintegrasikan pengelolaan keuangan sederhana dan bauran pemasaran. Kegiatan ini tidak mengukur kapasitas produksi maupun jangkauan pasar.

Mitra dalam kegiatan ini terdiri atas 30 perajin yang masing-masing mewakili satu usaha rumah tangga di Kampung Sukaruas, Desa Sukaraja, Kecamatan Rajapolah, Kabupaten Tasikmalaya. Wawancara terhadap seluruh peserta dan observasi terhadap 10 usaha dilakukan pada 8–10 September 2026. Setiap usaha melibatkan dua sampai empat tenaga kerja dan menghasilkan tas, topi, kotak tisu, serta wadah penyimpanan berbahan pandan. Proses produksi meliputi penyiapan bahan, penganyaman, pembentukan produk, pemasangan aksesori, dan pemeriksaan akhir. Sebanyak 24 usaha menggunakan perantara lokal sebagai saluran penjualan utama dan enam usaha mengutamakan penjualan langsung. Peserta dipilih berdasarkan kebutuhan pembukuan dan pemasaran serta kesediaan mengikuti pendampingan. Jumlah 30 adalah ukuran kelompok yang mengikuti kegiatan ini, bukan jumlah seluruh perajin di wilayah tersebut.

Wawancara awal menunjukkan bahwa 24 peserta (80%) mencampurkan dana usaha dan pribadi, 22 peserta (73,3%) tidak memiliki catatan transaksi, dan delapan peserta hanya menyimpan catatan penjualan yang tidak lengkap. Sebanyak 25 peserta (83,3%) belum memasukkan tenaga kerja keluarga dan biaya pendukung dalam perhitungan biaya produk. Salah satu peserta menyampaikan, “Selama puluhan tahun membuat anyaman, uang belanja dapur dan modal beli bahan baku pandan selalu dicampur dalam satu dompet. Kami tidak pernah menghitung ongkos lelah kami sendiri saat menentukan harga jual ke tengkulak, yang penting ada untung sedikit dan barangnya laku terbayar.” Identitas peserta tidak dicantumkan dalam naskah. Hasil wawancara menjadi dasar materi pemisahan dana, buku kas, dan perhitungan biaya produksi.

Pada aspek pemasaran, 24 peserta (80%) menggunakan perantara sebagai saluran utama, dan 20 peserta (66,7%) menerima harga penawaran tanpa menghitung seluruh biaya terlebih dahulu. Peserta P12 dalam wawancara menjelaskan bahwa harga mengikuti penawaran pembeli langganan. Sebanyak 26 peserta (86,7%) belum memiliki katalog digital. Observasi foto menunjukkan latar yang tidak seragam dan informasi ukuran serta bahan yang belum lengkap. Sebanyak 18 usaha (60%) menawarkan paling banyak dua model produk, dengan kemasan yang belum memuat identitas usaha. Temuan tersebut mengarahkan pendampingan pada variasi produk dan label, harga berbasis biaya, alternatif distribusi langsung, serta foto dan katalog digital.

Sebagai landasan ilmiah, pengetahuan keuangan dipandang sebagai investasi dalam modal manusia yang berhubungan dengan pengambilan keputusan ekonomi (Lusardi & Mitchell, 2014). Dalam konteks usaha kecil, praktik pemasaran, pengelolaan persediaan, pencatatan, dan perencanaan keuangan merupakan dimensi praktik usaha yang ditelaah oleh McKenzie dan Woodruff (2017). Kedua sumber tersebut mendasari pemilihan materi pembelajaran, sedangkan kondisi dan hasil peserta dalam kegiatan ini didasarkan pada data lapangan.

Pengabdian berbasis potensi lokal juga menjadi pendekatan dalam pengembangan ekonomi kreatif pedesaan. Makarim dan Dewi (2025) membahas pemberdayaan masyarakat Desa Sukagalih melalui pemanfaatan sumber daya lokal, pengembangan produk kreatif, dan strategi pemasaran digital yang disesuaikan dengan karakteristik desa. Dalam konteks pemasaran UMKM di Kabupaten Tasikmalaya, Hermayanto et al. (2026) memadukan observasi, pelatihan, pendampingan, dan evaluasi, dengan materi yang mencakup konten promosi serta penggunaan WhatsApp Business. Kedua kegiatan tersebut menjadi rujukan kontekstual bagi penguatan kapasitas mitra. Kontribusi kegiatan di Sukaruas terletak pada pengaitan pencatatan kas dan biaya produksi dengan keputusan harga serta penyusunan rencana 4P dalam satu paket pendampingan bagi perajin anyaman.

Pendampingan ini menghubungkan pencatatan kas dan biaya produksi dengan keputusan bauran pemasaran 4P: produk, harga, tempat/distribusi, dan promosi. Peserta mengelompokkan biaya bahan, tenaga kerja, serta biaya pendukung untuk menghitung biaya per unit dan menyusun harga penawaran. Rencana 4P memuat variasi produk, pilihan saluran penjualan, dan materi promosi yang sesuai dengan kemampuan usaha peserta. Pelatihan disertai praktik yang menghasilkan dokumen pembukuan dan pemasaran untuk ditinjau selama pendampingan. Pembahasan berfokus pada keterhubungan keputusan keuangan dan pemasaran.

Kerangka 4P mencakup produk, harga, tempat/distribusi, dan promosi sebagai unsur bauran pemasaran (Albrecht et al., 2023). Dasar perhitungan biaya produk mencakup bahan langsung, tenaga kerja langsung, dan biaya produksi tidak langsung; informasi biaya tersebut diperlukan dalam pertimbangan harga jual (Franklin et al., 2019). Landasan ini digunakan untuk menyusun latihan 4P dan biaya produk dalam kegiatan pendampingan.

Berdasarkan identifikasi kebutuhan, peserta memerlukan dukungan dalam pencatatan keuangan, perhitungan biaya produksi dan harga, serta penyusunan rencana pemasaran. Kegiatan menjawab kebutuhan tersebut melalui pelatihan buku kas harian, latihan biaya dan harga, rancangan variasi produk, serta pembuatan foto dan katalog digital, yang dilanjutkan dengan pendampingan dan evaluasi.

Tujuan umum kegiatan ini adalah mendampingi perajin anyaman dalam menerapkan manajemen keuangan sederhana dan menyusun bauran pemasaran sesuai kebutuhan usaha. Secara khusus, kegiatan ini bertujuan

untuk: (1) membimbing pencatatan transaksi dan pemisahan keuangan pribadi dan usaha; (2) membimbing perhitungan biaya produksi dan harga jual; dan (3) membantu penyusunan rencana pemasaran 4P yang dapat diterapkan dan dievaluasi.

METODE PELAKSANAAN

3.1. Lokasi, Waktu, dan Peserta

Kegiatan ini berlangsung di balai pertemuan Kampung Sukaruas, Desa Sukaraja, Kecamatan Rajapolah, Kabupaten Tasikmalaya. Identifikasi kebutuhan dilakukan pada 8–10 September 2026, pelatihan pada 15 September 2026, dan pendampingan pada 22 September, 29 September, serta 6 Oktober 2026. Peserta berjumlah 30 perajin yang mewakili 30 usaha rumah tangga dan dipilih secara purposif berdasarkan kebutuhan serta kesediaan mengikuti kegiatan. Tim kegiatan ini terdiri atas satu koordinator, satu fasilitator keuangan, satu fasilitator pemasaran, dan dua mahasiswa pendamping. Perwakilan mitra membantu koordinasi peserta dan tempat.

3.2. Tahapan Pelaksanaan

a. Persiapan dan Koordinasi

Tim dan perwakilan mitra menyepakati jadwal, materi, serta pembagian peran. Tim menyiapkan format buku kas, lembar biaya produksi, rencana 4P, soal evaluasi, dan rubrik praktik. Identitas peserta dalam pencatatan hasil menggunakan kode P01–P30. Transaksi contoh digunakan sebagai bahan latihan, sedangkan catatan wawancara dan hasil evaluasi berasal dari peserta kegiatan.

b. Identifikasi Masalah dan Analisis Kebutuhan

Identifikasi kebutuhan dilakukan melalui wawancara semi-terstruktur terhadap 30 peserta, observasi pada 10 unit usaha, serta penelaahan delapan catatan penjualan. Pertanyaan mencakup pemisahan dana, pencatatan transaksi, biaya produksi, harga, distribusi, dan promosi. Observasi menelaah proses produksi, variasi produk, kemasan, serta foto produk. Hasil identifikasi direkap sebagai jumlah dan persentase peserta untuk menentukan materi.

c. Pelatihan Manajemen Keuangan

Pelatihan keuangan membahas pemisahan dana, buku kas masuk-keluar, pencatatan penjualan dan pembelian, biaya bahan, tenaga kerja, serta biaya pendukung, biaya produksi per unit, harga penawaran, dan ringkasan laba-rugi. Peserta mengerjakan latihan pencatatan menggunakan contoh transaksi untuk periode tujuh hari dan menyusun lembar biaya satu produk anyaman. Fasilitator memeriksa kelengkapan catatan dan ketepatan perhitungan.

Pengelompokan bahan, tenaga kerja, dan biaya pendukung dalam latihan mengacu pada tiga komponen biaya produk, yaitu bahan langsung, tenaga kerja langsung, dan biaya produksi tidak langsung (Franklin et al., 2019). Pencatatan dan perencanaan keuangan juga termasuk dimensi praktik usaha kecil yang dibahas oleh McKenzie dan Woodruff (2017). Contoh transaksi selama tujuh hari digunakan sebagai bahan latihan peserta, bukan sebagai data yang diambil dari kedua sumber tersebut.

d. Pelatihan Bauran Pemasaran

Pelatihan pemasaran membahas variasi produk dan label sederhana, harga berbasis biaya, alternatif penjualan langsung, serta foto dan katalog digital. Peserta menyusun foto berlatar seragam dengan informasi nama produk, bahan, ukuran, dan harga. Setiap peserta mengisi rencana 4P dengan prioritas tindakan selama satu bulan.

Materi pemasaran disusun mengikuti kerangka produk, harga, tempat/distribusi, dan promosi (Albrecht et al., 2023). Foto dan katalog merupakan luaran praktik komunikasi promosi. Jumlah peserta dan karya yang dilaporkan berasal dari rekap pelaksanaan kegiatan, bukan dari sumber pustaka tersebut.

e. Pendampingan Praktik

Pendampingan dalam kegiatan ini dilakukan melalui tiga sesi mingguan, masing-masing dua jam, dengan enam kelompok beranggotakan lima peserta. Sesi pertama memeriksa buku kas dan pemisahan dana; sesi kedua meninjau biaya, harga, dan rencana 4P; sesi ketiga menilai katalog serta penggunaannya. Kendala yang tercatat ialah pengeluaran yang belum lengkap dan kesulitan menyusun katalog menggunakan telepon genggam.

f. *Monitoring* dan Evaluasi

Evaluasi pengetahuan menggunakan 20 soal dengan skor lima untuk setiap jawaban benar dan rentang nilai 0–100. Pre-test dan post-test memiliki kisi-kisi serta tingkat kesulitan setara dan diikuti oleh seluruh 30 peserta. Penilaian praktik mencakup empat aspek: kelengkapan pencatatan serta ketepatan saldo buku kas; kelengkapan komponen dan ketepatan perhitungan biaya serta harga; kelengkapan unsur 4P; serta kelengkapan foto dan informasi produk dalam katalog. Penyelesaian paket dinilai berdasarkan kelengkapan komponen dokumen dan perbaikan setelah pemeriksaan fasilitator. Rekap tim menggunakan kategori minimal “Baik”, tetapi bobot, ambang skor, dan aturan penggabungan penilaian belum terdokumentasi dalam naskah. Oleh karena itu, capaian praktik disajikan terutama sebagai jumlah peserta yang menyelesaikan dokumen, bukan sebagai hasil penilaian terstandar.

Pemantauan dilakukan selama pendampingan pada 22 September, 29 September, dan 6 Oktober 2026, dengan penelaahan tindak lanjut pada 6

Oktober 2026. Sumber informasi meliputi buku kas, wawancara, dan catatan tindak lanjut serta penggunaan katalog. Pencatatan kas dan penggunaan katalog dilaporkan sebagai status penerapan yang tercantum dalam rekap akhir. Karena periode transaksi, frekuensi pencatatan, dan bukti promosi bertanggal belum dirinci, indikator tersebut tidak ditafsirkan sebagai praktik rutin. Pembuatan draf katalog dibedakan dari penggunaannya untuk promosi. Penjualan dan pendapatan tidak diukur dalam evaluasi ini.

3.3. Indikator Keberhasilan dan Pengolahan Data

Indikator keberhasilan penyelesaian luaran ditetapkan sebelum pelaksanaan, yaitu sedikitnya 24 dari 30 peserta (80%) menyelesaikan paket buku kas, lembar biaya produk dan harga, serta rencana 4P beserta katalog. Capaian aktual dibandingkan dengan target tersebut. Kenaikan skor pengetahuan, pencatatan kas, pemisahan dana, dan penggunaan katalog merupakan indikator evaluasi tambahan tanpa target kuantitatif tersendiri. Data dianalisis secara deskriptif menggunakan jumlah, persentase, dan rerata skor. Persentase dihitung dengan penyebut 30 peserta. Selisih rerata merupakan skor post-test dikurangi pre-test, sedangkan peningkatan relatif dihitung dari selisih dibagi rerata pre-test dan dikalikan 100%. Perbandingan sebelum-sesudah digunakan untuk menggambarkan capaian pembelajaran, bukan untuk menguji hubungan sebab-akibat.

Pembatasan interpretasi sebelum-sesudah mengacu pada prinsip evaluasi dampak: perubahan hasil dari waktu ke waktu belum menunjukkan dampak kausal tanpa pembanding kontrafaktual yang memadai (Gertler et al., 2016). Oleh karena itu, skor tes dan rubrik digunakan untuk menggambarkan capaian pembelajaran peserta, bukan untuk menyimpulkan dampak kausal. Instrumen 20 soal dan target 80% disusun oleh tim kegiatan; keduanya tidak dinyatakan sebagai instrumen baku atau tervalidasi dari sumber tersebut.

3.4. Luaran yang Direncanakan

a. Format buku kas dan ringkasan keuangan sederhana yang diisi peserta.
b. Lembar perhitungan biaya produksi dan harga jual produk anyaman.
c. Rencana bauran pemasaran 4P bagi usaha peserta.
d. Contoh katalog atau materi promosi sesuai kebutuhan mitra.
e. Rekap evaluasi hasil kegiatan dan artikel laporan PkM.

Luaran kegiatan yang ditargetkan berupa 24 paket dokumen usaha, meliputi buku kas, ringkasan keuangan, lembar biaya dan harga, rencana 4P, serta katalog digital. Rekap evaluasi digunakan untuk analisis capaian dan penyusunan artikel PkM. Dokumentasi foto kegiatan disajikan pada Gambar 1.

HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1. Gambaran Umum Pelaksanaan Kegiatan

Dalam kegiatan ini, seluruh 30 peserta mengikuti pelatihan pada 15 September 2026 dan tiga sesi pendampingan sampai 6 Oktober 2026. Kegiatan menggunakan diskusi, latihan transaksi, perhitungan biaya, dan praktik katalog. Pemetaan awal menunjukkan 24 peserta belum memisahkan dana, 22 belum mencatat transaksi, 25 belum menghitung biaya secara lengkap, dan 26 belum memiliki katalog.



Gambar 1. Pelaksanaan Pendampingan Manajemen Keuangan dan
Bauran Pemasaran bagi Perajin Anyaman di Kampung Sukaruas, Desa Sukaraja, Kecamatan Rajapolah, Kabupaten Tasikmalaya

4.2. Hasil Pendampingan Manajemen Keuangan

Sebanyak 24 peserta (80%) menyelesaikan paket dokumen, sehingga target minimum 24 peserta tercapai. Pada aspek keuangan, peserta tersebut menyelesaikan buku kas transaksi latihan serta lembar biaya produksi dan harga. Latihan buku kas digunakan untuk membiasakan pengelompokan penerimaan, pengeluaran, dan perhitungan saldo; hasilnya dibedakan dari catatan transaksi aktual usaha. Sebagai ilustrasi latihan, biaya bahan tas pandan sebesar Rp35.000, tenaga kerja Rp20.000, dan biaya pendukung Rp5.000 menghasilkan biaya produksi Rp60.000 per unit. Tambahan 25% atas biaya, atau Rp15.000, menghasilkan harga penawaran Rp75.000. Persentase tersebut merupakan tambahan atas biaya (markup), bukan margin terhadap penjualan. Pada tindak lanjut 6 Oktober 2026, rekap mencatat pencatatan kas oleh 21 peserta (70%) dan pemisahan dana usaha serta pribadi oleh 20 peserta (66,7%). Temuan ini menunjukkan indikasi penerapan setelah latihan, tetapi belum menggambarkan konsistensi praktik sepanjang periode pendampingan.

4.3. Hasil Pendampingan Bauran Pemasaran

Luaran pemasaran mencakup 24 rencana 4P, 24 draf katalog WhatsApp Business, dan 24 portofolio berisi foto, deskripsi produk, serta harga berbasis biaya produksi. Pada unsur produk, 18 peserta menyusun rancangan variasi ukuran atau warna dan label sederhana. Pada unsur harga,

24 peserta menyusun harga berbasis biaya; pada unsur distribusi, 24 peserta memetakan alternatif penjualan langsung dan pemesanan melalui pesan digital. Pada unsur promosi, rekap tindak lanjut mencatat penggunaan katalog oleh 18 peserta (60%). Pembuatan draf dan penggunaan katalog merupakan capaian yang berbeda: draf menunjukkan penyelesaian tugas, sedangkan penggunaan mengindikasikan penerapan untuk promosi. Enam peserta masih memerlukan bantuan teknis untuk menyelesaikan katalog secara mandiri. Rancangan produk dan saluran distribusi belum menunjukkan perubahan praktik penjualan aktual, sedangkan luaran promosi belum dapat dihubungkan dengan kenaikan penjualan karena indikator tersebut tidak diukur.

4.4. Ringkasan Hasil dan Evaluasi

Data pre-test dan post-test berpasangan tersedia untuk 30 peserta. Rerata skor meningkat dari 60 menjadi 81, dengan selisih 21 poin dan peningkatan relatif 35%. Hasil ini menggambarkan kenaikan skor pengetahuan setelah rangkaian pelatihan dan pendampingan, tanpa menunjukkan signifikansi statistik atau dampak kausal. Target penyelesaian paket tercapai oleh 24 peserta (80%). Capaian penerapan pada tindak lanjut—pencatatan kas, pemisahan dana, dan penggunaan katalog—dianalisis terpisah dari penyelesaian tugas latihan. Tabel 1 merangkum hubungan kondisi awal dengan luaran, sedangkan Tabel 2 menyajikan hasil evaluasi pembelajaran dan penerapan.

4.5. Pembahasan

Hasil pendampingan keuangan memperlihatkan dua tingkat capaian, yaitu penyelesaian latihan dan indikasi penerapan. Buku kas serta lembar biaya yang diselesaikan 24 peserta menjawab kebutuhan dasar pencatatan dan perhitungan harga. Penyertaan bahan, tenaga kerja, dan biaya pendukung dalam latihan penting karena 25 peserta pada kondisi awal belum menghitung seluruh komponen biaya. Pencatatan kas oleh 21 peserta dan pemisahan dana oleh 20 peserta pada tindak lanjut mengindikasikan penerapan materi di luar penyelesaian tugas. Namun, jumlah tersebut tidak dapat langsung ditafsirkan sebagai jumlah peserta yang berubah dari kondisi awal karena transisi berpasangan tiap peserta belum disajikan. Perangkat yang dihasilkan menyediakan dasar untuk meninjau arus kas dan harga penawaran, bukan bukti bahwa seluruh biaya serta harga aktual usaha telah diperbarui.

Pada aspek pemasaran, penyelesaian 24 draf katalog dan penggunaan oleh 18 peserta merespons kebutuhan promosi digital yang teridentifikasi pada 26 peserta di awal kegiatan. Rancangan variasi serta label memberi arah pengembangan produk, sedangkan pemetaan distribusi menyediakan alternatif terhadap saluran perantara lokal. Keterkaitan antara biaya, harga, informasi produk, dan promosi merupakan nilai utama pendampingan terintegrasi ini. Secara kontekstual, perhatian pada produk lokal dan pemasaran digital selaras dengan pengabdian Makarim dan Dewi (2025) di Desa Sukagalih. Praktik konten promosi dan WhatsApp Business juga memiliki kesamaan materi dengan pendampingan UMKM kuliner oleh Hermayanto et al. (2026). Kesamaan tersebut terletak pada pendekatan penguatan kapasitas dan materi, bukan pada kesetaraan hasil, karena karakteristik peserta, luaran, serta evaluasi berbeda antarkegiatan.

Secara konseptual, pembahasan dokumen keuangan dan pemasaran sejalan dengan dimensi praktik usaha kecil berupa pencatatan, perencanaan keuangan, dan pemasaran (McKenzie & Woodruff, 2017), komponen biaya produk (Franklin et al., 2019), serta kerangka 4P (Albrecht et al., 2023). Kesesuaian konseptual tersebut mendukung pemilihan materi, tetapi tidak dengan sendirinya membuktikan dampak program terhadap kinerja usaha. Karena kegiatan tidak menggunakan kelompok pembanding, perubahan skor sebelum-sesudah ditafsirkan sebagai capaian pembelajaran, bukan bukti hubungan sebab-akibat (Gertler et al., 2016).

4.6. Keberlanjutan dan Keterkaitan Program

Keberlanjutan program direncanakan melalui pertemuan bulanan selama tiga bulan untuk memeriksa buku kas, memperbarui biaya dan harga, serta meninjau katalog. Setiap usaha diarahkan menunjuk satu pencatat transaksi, sementara peserta dapat saling memeriksa kelengkapan dokumen. Enam peserta yang belum menyelesaikan paket secara mandiri direncanakan memperoleh latihan teknis tambahan. Rencana tersebut merupakan tindak lanjut yang diusulkan, bukan kegiatan yang telah dievaluasi dalam laporan ini.

4.7. Keterbatasan

Kegiatan ini melibatkan peserta yang dipilih secara purposif dari satu wilayah, berlangsung dalam periode pendampingan singkat, dan tidak menggunakan kelompok pembanding. Hasil sebelum-sesudah karena itu terbatas pada gambaran capaian pembelajaran kelompok peserta. Kriteria penilaian praktik serta periode dan frekuensi penerapan belum terdokumentasi secara rinci, sehingga konsistensi pencatatan maupun penggunaan katalog belum dapat dipastikan. Evaluasi juga tidak mengukur perubahan penjualan, laba, atau pendapatan. Pemantauan lebih panjang dengan indikator penerapan yang jelas diperlukan untuk menilai keberlanjutan praktik dan keterkaitannya dengan kinerja usaha.

Tabel 1. Ringkasan Hasil Pendampingan, 30 Peserta

Aspek	Kondisi awal	Hasil pendampingan	Bukti/indikator
Pencatatan dan pemisahan keuangan	24 peserta mencampur dana; 22 tidak mencatat transaksi.	24 peserta menyelesaikan buku kas latihan; pada tindak lanjut 6 Oktober 2026, 21 peserta	Buku kas latihan, wawancara, penilaian praktik, dan rekap tindak lanjut; menunjukkan

		mencatat kas dan 20 peserta memisahkan dana.	penyelesaian latihan serta status penerapan, bukan frekuensi praktik rutin.
Biaya produksi dan harga jual	25 peserta belum memasukkan seluruh komponen biaya.	24 peserta menyelesaikan lembar biaya dan harga.	Lembar biaya dan pemeriksaan perhitungan
Produk	18 usaha menawarkan paling banyak dua model; kemasan belum beridentitas.	18 peserta menyusun rancangan variasi dan label.	Lembar evaluasi produk/kemasan
Harga	20 peserta mengikuti penawaran tanpa menghitung biaya lengkap.	24 peserta menyusun harga berbasis biaya.	Daftar harga dan dasar perhitungan
Tempat/distribusi	24 usaha mengutamakan perantara lokal.	24 peserta memetakan alternatif distribusi langsung dan pesan digital.	Pemetaan saluran penjualan
Promosi	26 peserta belum memiliki katalog digital.	24 draf katalog selesai; 18 peserta tercatat menggunakannya untuk promosi pada tindak lanjut 6 Oktober 2026. Enam peserta memerlukan pendampingan teknis tambahan.	Draf katalog WhatsApp Business, portofolio pemasaran, penilaian praktik, dan rekap penggunaan; pembuatan draf dibedakan dari penerapan untuk promosi.

Tabel 2. Rekap Evaluasi Pembelajaran dan Penerapan

Indikator	Hasil Kegiatan	Dasar Interpretasi
Peserta dengan pasangan skor lengkap	30 peserta (100%)	Seluruh peserta mengikuti *pre-test* dan *post-test.*
Rata-rata pre-test	60	Skala 0–100; 20 soal, masing-masing bernilai lima.
Rata-rata post-test	81	Skala dan kisi-kisi setara dengan *pre-test*.
Selisih rata-rata skor	21 poin	81 − 60 = 21.
Peningkatan relatif	35%	(21 ÷ 60) × 100%; bukan kenaikan 35 poin.
Paket dokumen selesai	24 peserta (80%)	Target minimum 24 peserta (80%) tercapai. Paket meliputi buku kas latihan, ringkasan keuangan, lembar biaya dan harga, rencana 4P, draf katalog, serta portofolio pemasaran. Penyelesaian berdasarkan rekap tim, bukan penilaian terstandar.
Pencatatan kas pada tindak lanjut	21 peserta (70%)	Rekap tindak lanjut 6 Oktober 2026; menunjukkan status pencatatan, bukan konsistensi praktik rutin.
Pemisahan dana pada tindak lanjut	20 peserta (66,7%)	Rekap wawancara dan pemeriksaan catatan usaha.
Penggunaan katalog untuk promosi	18 peserta (60%)	Rekap tindak lanjut 6 Oktober 2026; penggunaan untuk promosi dibedakan dari pembuatan draf dan tidak menunjukkan dampak penjualan.

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan

Pendampingan manajemen keuangan dan bauran pemasaran bagi 30 perajin anyaman di Kampung Sukaruas menghasilkan kenaikan rerata skor pengetahuan dari 60 menjadi 81, atau 21 poin. Target minimum penyelesaian paket dokumen tercapai oleh 24 peserta (80%), dengan luaran berupa buku kas latihan, lembar biaya dan harga, rencana 4P, draf katalog WhatsApp Business, serta portofolio pemasaran. Rekap tindak lanjut mencatat pencatatan kas oleh 21 peserta (70%), pemisahan dana oleh 20 peserta (66,7%), dan penggunaan katalog untuk promosi oleh 18 peserta (60%). Capaian tersebut menunjukkan pembelajaran dan penyusunan perangkat usaha yang menjawab kebutuhan awal mitra. Namun, hasil belum membuktikan keberlanjutan praktik, perubahan saluran penjualan, atau peningkatan pendapatan. Kontribusi kegiatan terletak pada integrasi pencatatan dan perhitungan biaya dengan perencanaan harga serta promosi

yang sesuai dengan konteks usaha anyaman.

5.2. Saran

1. Bagi perajin: lakukan pencatatan kas harian, pisahkan dana usaha, perbarui biaya dan harga secara berkala, serta gunakan katalog sesuai rencana 4P.
2. Bagi mitra pendukung: fasilitasi pertemuan bulanan untuk memeriksa buku kas, menyempurnakan katalog, dan membantu peserta yang belum menyelesaikan dokumen.
3. Bagi tim pengabdian berikutnya: gunakan kriteria penilaian praktik yang terdokumentasi, catatan penerapan bertanggal, dan pemantauan lebih panjang untuk menilai keberlanjutan pembukuan serta promosi.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terima kasih kepada Pemerintah Desa Sukaraja, Kecamatan Rajapolah, Kabupaten Tasikmalaya, serta para perajin anyaman di Kampung Sukaruas atas partisipasi dan kerja sama dalam pelaksanaan kegiatan pendampingan manajemen keuangan dan bauran pemasaran.

DAFTAR PUSTAKA

Albrecht, M. G., Green, M., & Hoffman, L. (2023). *Principles of marketing*. OpenStax.

Franklin, M., Graybeal, P., & Cooper, D. (2019). *Principles of accounting, volume 2: Managerial accounting*. OpenStax.

Gertler, P. J., Martinez, S., Premand, P., Rawlings, L. B., & Vermeersch, C. M. J. (2016). *Impact evaluation in practice* (2nd ed.). Inter-American Development Bank and World Bank. DOI: 10.1596/978-1-4648-0779-4.

Hermayanto, R., Dewi, L. S., & Makarim, S. A. (2026). Pendampingan penyusunan strategi digital marketing untuk meningkatkan daya saing UMKM kuliner di Kabupaten Tasikmalaya. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat Multi Disiplin, 3*(2), 134–139. DOI: 10.70134/jupengen.v3i2.1564.

Lusardi, A., & Mitchell, O. S. (2014). The economic importance of financial literacy: Theory and evidence. *Journal of Economic Literature, 52*(1), 5–44. DOI: 10.1257/jel.52.1.5.

Makarim, S. A., & Dewi, L. S. (2025). Pemberdayaan masyarakat desa melalui ekonomi kreatif: Strategi pengembangan ekonomi pedesaan di Desa Sukagalih, Kecamatan Sukaratu. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat Multi Disiplin, 2*(2), 33–39. DOI: 10.70134/jupengen.v2i2.434.

McKenzie, D., & Woodruff, C. (2017). Business practices in small firms in developing countries. *Management Science, 63*(9), 2967–2981. DOI: 10.1287/mnsc.2016.2492.