


Analisis dan Solusi UMKM Linedipadira D&D Boga Rasa di Purwakarta

Ikhtiar Mufti Maulana^{1*}, Sulistiawati Susanto², Putri Risma Dewi³, Muhammad Meki Munawar⁴

^{1,2,3,4} Universitas Islam DR KHEZ Muttaqien Jl. Syaikh Baing Yusuf, Ciwareng, Kec. Babakancikao, Kabupaten Purwakarta, Jawa Barat.

E-mail: ikhtiar_mufti@gmail.com

* Corresponding Author

 <https://doi.org/10.31004/jerkin.v4i3.3707>

ARTICLE INFO

Article history:

Received: 20 Dec 2025

Revised: 26 Dec 2025

Accepted: 01 Jan 2026

Kata Kunci:

UMKM, Pemasaran, Keuangan UMKM, Marketing, Finance.

Keywords:

MSMEs, Marketing, Finance MSMEs, Marketing, Finance.

ABSTRACT

Kegiatan Kuliah Praktek Bermasyarakat (KPB–PKL) ini dilaksanakan di UMKM Linedipadira D&D Boga Rasa yang memproduksi camilan noga di Kecamatan Plered, Purwakarta. Kegiatan ini berfokus pada pembenahan aspek manajemen, pemasaran, dan pencatatan keuangan yang masih berjalan secara sederhana. Tujuan utama program adalah membantu pemilik usaha meningkatkan pengelolaan bisnis serta memberikan pengalaman praktis bagi mahasiswa dalam menerapkan ilmu manajemen dan akuntansi. Pendekatan yang digunakan meliputi observasi lapangan, wawancara, dan diskusi partisipatif untuk mengidentifikasi kondisi usaha dan masalah yang dihadapi. Hasil kegiatan menunjukkan adanya beberapa kebutuhan penting, seperti optimalisasi pemasaran digital, penambahan identitas rumah produksi, dan penataan laporan keuangan. Sebagai tindak lanjut, mahasiswa membantu membuat akun pemasaran digital, menambahkan lokasi usaha di Google Maps, memasang neon box dan banner, serta menyusun buku catatan keuangan sederhana. Kegiatan ini memberikan dampak positif bagi UMKM dalam meningkatkan profesionalisme usaha, sekaligus memperkuat keterampilan mahasiswa dalam memahami praktik bisnis di lapangan.

The Community Practice and Internship Program (KPB–PKL) was conducted at UMKM Linedipadira D&D Boga Rasa, a microenterprise producing traditional nougat snacks in Plered, Purwakarta. This program focused on improving management, marketing, and financial recording systems that were still carried out in a simple manner. The main objective was to support the business owner in strengthening operational management while providing students with practical experience in applying management and accounting knowledge. The methods used included field observation, interviews, and participatory discussions to identify business conditions and existing challenges. The findings revealed several areas requiring improvement, such as digital marketing, business identity signage, and financial documentation. As follow-up actions, students assisted in creating digital marketing accounts, adding the business location on Google Maps, installing a neon box and banner, and preparing a simple bookkeeping system. The program delivered positive impacts by enhancing the professionalism of the microenterprise and strengthening students' understanding of real business practices.



This is an open access article under the CC–BY–SA license.

How to Cite: Ikhtiar Mufti Maulana, et al (2025), Analisis dan Solusi UMKM Linedipadira D&D Boga Rasa di Purwakarta, 4(3). <https://doi.org/10.31004/jerkin.v4i3.3707>

PENDAHULUAN

Konsep dasar manajemen sudah banyak dijelaskan oleh beberapa para ahli seperti yang di tulis oleh (Sri sarjana 2022, n.d.) Proses manajemen dapat dilakukan dengan mengkoordinasikan berbagai sumber daya menggunakan proses *planning, organizing, implementing, controlling, evaluating* dan *developing* dalam mencapai tujuan yang ditetapkan. perubahan ekonomi yang berlangsung cepat mendorong semakin banyak masyarakat Indonesia untuk terjun ke dunia usaha.

Salah satu jenis usaha yang menjanjikan adalah usaha di bidang kuliner, Usaha kuliner dewasa ini sangat marak bermunculan, diiringi dengan budaya konsumtif masyarakat seperti sekarang ini, di mana secara umum kebanyakan orang akan lebih senang menempatkan diri mereka pada posisi sebagai konsumen semata. Bisnis kuliner adalah salah satu bidang usaha yang berkembang sangat pesat dalam beberapa tahun terakhir dan bisnis kuliner ini berpotensi untuk berkembang terus. Bisnis kuliner menjadi sebuah bisnis yang sanggup menghasilkan keuntungan mulai dari jutaan hingga ratusan juta rupiah setiap bulannya melalui data yang sejalan dengan data yang dimiliki oleh Badan Ekonomi Kreatif Indonesia (Bekraf) (Ilmiah & Pendidikan, 2023)

Pengertian UMKM menurut Badan Pusat Statistik (BPS) berdasarkan kuantitas tenaga kerja adalah usaha kecil yang memiliki tenaga kerja 5 sampai 19 orang, sedangkan untuk usaha menengah memiliki tenaga kerja 20 sampai 99 orang (Sinaga, Mahaitin H, 2024) Kemudahan akses informasi dan semakin terbukanya peluang bisnis membuat kegiatan kewirausahaan berkembang pesat, khususnya pada sektor Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Keberadaan UMKM sangat penting karena mampu menciptakan lapangan kerja dan menjaga perputaran ekonomi di tingkat lokal maupun nasional. Data Kementerian Koperasi dan UKM tahun 2023 mencatat bahwa UMKM menyumbang lebih dari 60% terhadap total Produk Domestik Bruto, atau setara dengan lebih dari Rp9.000 triliun, serta mampu menyerap lebih dari 97% tenaga kerja. Angka ini menunjukkan bahwa UMKM merupakan penggerak utama ekonomi nasional sekaligus pilar penting dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat.

Di Kabupaten Purwakarta, UMKM berkembang dengan cukup baik dan banyak yang menghasilkan produk khas daerah. Salah satu UMKM yang memiliki potensi tersebut adalah Linedipadira D&D Boga Rasa, sebuah usaha rumahan yang memproduksi camilan tradisional noga berbahan dasar kacang dan wijen. Usaha ini dirintis oleh Ibu Nengsih dengan modal awal sekitar lima juta rupiah dan kini telah berkembang hingga mempekerjakan dua belas karyawan. Produk noga yang dihasilkan telah dipasarkan ke berbagai wilayah seperti Purwakarta, Karawang, dan Cikampek, sehingga menunjukkan bahwa usaha mikro pun dapat bertumbuh apabila dikelola dengan konsisten.

Namun demikian, UMKM ini masih menghadapi sejumlah kendala, seperti menurunnya penjualan, pemasaran digital yang belum optimal, pencatatan keuangan yang masih dilakukan secara sederhana, serta belum adanya identitas resmi seperti papan nama atau penandaan lokasi di Google Maps. Kondisi ini menunjukkan perlunya penguatan pada aspek manajemen, pemasaran, dan akuntansi agar usaha dapat lebih kompetitif. Situasi ini juga menggambarkan tantangan umum yang dialami banyak UMKM sehingga relevan sebagai fokus kegiatan pengabdian masyarakat.

Pemilihan UMKM ini sebagai lokasi Kuliah Praktek Bermasyarakat (KPB-PKL) dilatarbelakangi oleh karakteristik usahanya yang menarik, potensi pengembangan produk, serta kebutuhan pendampingan yang sejalan dengan kompetensi mahasiswa. Melalui kegiatan ini, mahasiswa diharapkan dapat memberikan solusi praktis bagi pemilik usaha, khususnya dalam hal pencatatan keuangan, optimalisasi media promosi digital, dan penguatan identitas usaha. Selain memberikan dampak langsung bagi UMKM, kegiatan ini juga menjadi sarana bagi mahasiswa untuk menerapkan pengetahuan manajemen dan akuntansi dalam konteks nyata, sehingga membawa manfaat bagi masyarakat sekaligus mendukung pembangunan ekonomi lokal Purwakarta.

METODE

Metode pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat pada UMKM Linedipadira D&D dilaksanakan melalui proses pengorganisasian komunitas yang melibatkan subyek dampingan secara langsung dalam setiap tahap perencanaan. Subyek pengabdian adalah pemilik UMKM Linedipadira D&D yang berlokasi di Kp. Cibogo Girang, Kecamatan Plered, Kabupaten Purwakarta. Seluruh proses penyusunan rencana aksi dilakukan melalui pendekatan partisipatif, di mana pemilik usaha terlibat dalam identifikasi masalah, penyampaian kebutuhan, penentuan prioritas tindakan, serta pelaksanaan kegiatan pendampingan.

Perencanaan kegiatan dimulai dengan melakukan kunjungan awal untuk membangun hubungan baik dan memperoleh izin pelaksanaan program. Setelah itu dilakukan pengumpulan data melalui wawancara mendalam mengenai sejarah usaha, legalitas, kondisi manajemen, strategi pemasaran, serta sistem keuangan. Observasi lapangan dilakukan untuk meninjau kondisi nyata rumah produksi, alur proses pembuatan produk, fasilitas, serta kendala operasional yang dihadapi. Diskusi bersama pemilik

usaha dilakukan secara berulang untuk memastikan kesesuaian antara temuan lapangan dan kebutuhan aktual UMKM, sehingga rencana kegiatan dapat disusun dengan tepat sasaran.

Metode riset yang digunakan meliputi observasi langsung, wawancara, diskusi partisipatif, serta analisis situasi berdasarkan hasil temuan lapangan. Dari proses pengumpulan data tersebut diperoleh beberapa isu utama, yaitu kurangnya pemasaran digital, ketiadaan tanda identitas rumah produksi, dan pencatatan keuangan yang belum tertata rapi. Temuan ini kemudian menjadi dasar penyusunan strategi pendampingan. Pemilik UMKM dilibatkan sebagai penentu keputusan dalam memilih solusi dan prioritas tindakan guna memastikan keberlanjutan program.

Tahapan kegiatan pengabdian masyarakat meliputi tahap pengenalan dan pendekatan kepada pelaku UMKM, tahap penggalian informasi melalui wawancara serta observasi, tahap identifikasi dan analisis masalah, tahap penyusunan rencana aksi bersama, serta tahap implementasi tindakan yang telah disepakati. Implementasi kegiatan mencakup pembuatan media promosi digital seperti akun Shopee, Instagram, dan TikTok; pembuatan titik lokasi resmi di Google Maps; pemasangan neon box dan banner sebagai identitas rumah produksi; serta penyusunan buku pencatatan keuangan sederhana untuk membantu pemilik dalam mengelola transaksi harian. Seluruh tahapan tersebut dilakukan melalui kerja sama langsung antara mahasiswa dan pemilik usaha, sehingga proses pendampingan berjalan dua arah dan berbasis partisipasi aktif komunitas dampingan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelaksanaan kegiatan Kuliah Praktek Bermasyarakat (KPB-PKL) pada UMKM Linedipadira D&D menunjukkan dinamika pendampingan yang berkembang secara bertahap dan melibatkan interaksi humanis antara mahasiswa dan pelaku usaha. Tahapan awal dilakukan melalui silaturahmi, yang membuka ruang kepercayaan bagi mahasiswa untuk melakukan observasi, wawancara, serta pengumpulan informasi mengenai sejarah usaha, legalitas, pemasaran, manajemen operasional, dan kondisi keuangan UMKM. Untuk memberikan gambaran ringkas mengenai proses pendampingan, ringkasan kegiatan disajikan dalam tabel berikut.

Tabel 1. Rencana dan realisasi program

Tahapan Kegiatan	Fokus Utama	Hasil Utama
Silaturahmi & Izin Kegiatan	Kunjungan awalan dan membangun hubungan dengan pemilik UMKM	Izin diberikan, hubungan kerja sama di bangun
Wawancara Awal	Observasi sejarah usaha dan legalitas	Informasi legalitas dan profil usaha diperoleh
Kajian Pemasaran dan SDM	Menilai strategi pemasaran dan tenaga kerja	Pemasaran digital.(shoppe,instagram,tiktok)
Observasi Masalah	Penilaian aspek operasional dan hambatan	Ditemukan masalah pemasaran digital,tanda lokasi,dan pencatatan keuangan.
Observasi Produksi	Mengikuti proses produksi	Mahasiswa memahami alur produksi dan kebutuhan oprasional
Implementasi Solusi	Pembuatan google maps neon box,akun digital,dan keuangan	Identitas usaha meningkat,pemasaran mulai terbuka,keuangan lebih teratur
Penutup dan Dokumentasi	Penyampaian apresiasi dan dokumentasi	Kegiatan selesai dengan hubungan baik dan dokumentasi lengkap

Sumber: diolah penulis

Melalui rangkaian kegiatan tersebut, mahasiswa menemukan sejumlah isu penting yang menghambat perkembangan UMKM, seperti minimnya promosi digital, belum adanya tanda identitas rumah produksi, ketiadaan titik lokasi pada Google Maps, serta pencatatan keuangan yang belum sistematis. Temuan ini kemudian menjadi dasar untuk merancang intervensi yang relevan dan dapat diterapkan langsung oleh pemilik usaha.

Proses pendampingan menghasilkan berbagai perubahan positif. Pada aspek pemasaran, mahasiswa membuat media promosi digital berupa akun Shopee, TikTok, dan Instagram, Pemilik usaha mulai memahami bahwa pemasaran digital memiliki jangkauan yang jauh lebih luas dan efisien dibandingkan pemasaran tradisional yang selama ini digunakan.

Pada aspek identitas usaha, pemasangan neon box dan banner produksi, serta penambahan titik lokasi di Google Maps, memberikan dampak nyata bagi kemudahan distribusi dan akses konsumen. Fasilitas ini memudahkan mitra baru maupun pelanggan langsung untuk menemukan lokasi produksi tanpa hambatan. Perubahan ini bukan hanya memperkuat citra usaha, tetapi juga meningkatkan profesionalisme UMKM di mata pelanggan dan distributor.

Pada aspek keuangan, mahasiswa menyusun buku pencatatan sederhana sebagai alat bantu bagi pemilik dalam mendokumentasikan pemasukan dan pengeluaran harian. Sebelumnya, transaksi dicatat secara tidak teratur, sehingga pemilik kesulitan memahami kondisi usaha secara menyeluruh. Setelah pendampingan, proses pencatatan menjadi lebih terstruktur, menandai hadirnya perubahan perilaku dalam pengelolaan usaha.

Selain perubahan teknis, kegiatan pendampingan ini juga menghadirkan transformasi sosial yang penting. Pemilik UMKM menunjukkan peningkatan motivasi dan rasa percaya diri dalam mengelola usaha. Keberanian untuk menerima masukan, belajar teknologi baru, dan membuka diri terhadap strategi pemasaran modern menjadi indikasi munculnya kesadaran baru yang mendukung keberlanjutan usaha. Proses dialog yang humanis antara mahasiswa dan pemilik usaha menciptakan hubungan pendampingan yang saling menguatkan.

Secara keseluruhan, hasil kegiatan KPB-PKL ini menunjukkan bahwa pendampingan berbasis empati, dialog, dan tindakan langsung mampu memberikan dampak signifikan bagi UMKM. Mahasiswa tidak hanya menerapkan teori yang dipelajari di bangku kuliah, tetapi juga berperan sebagai agen perubahan sosial yang membantu memperkuat kapasitas usaha lokal. Sementara bagi pemilik UMKM, kegiatan ini membuka peluang baru dalam meningkatkan daya saing, profesionalisme, dan keberlanjutan usahanya di tengah perkembangan zaman.

Analisis SWOT

Analisis SWOT adalah suatu framework yang digunakan dalam manajemen strategis untuk mengidentifikasi faktor-faktor utama yang mempengaruhi performa suatu entitas. Ini mencakup Kekuatan (*Strengths*), Kelemahan (*Weaknesses*), Peluang (*Opportunities*), dan Ancaman (*Threats*), dan digunakan untuk mengorganisir faktor-faktor tersebut ke dalam sebuah daftar terstruktur yang biasanya disajikan dalam format kisi-kisi sederhana. Kekuatan dan Kelemahan merujuk pada faktor-faktor internal perusahaan yang dapat dikendalikan, seperti komposisi tim, aset intelektual, dan lokasi (Puspita, Vania Eka, 2024)

1. *Strengths* (Kekuatan) UMKM noga memiliki citra rasa yang khas produk tradisional yang melekat, bahan baku yang mudah di dapatkan dan sudah memiliki jaringan distributor, meski terbatas.
2. *Weaknesses* (Kelemahan) Sebelum mahasiswa berkegiatan di umkm. Promosi masih sangat tradisional, tidak terdaftar di google maps sehingga sulit di temukan konsumen, pencatatan keuangan tidak rinci dan terstruktur.
3. *Opportunities* (Peluang) Tren konsumen terhadap makanan ringan terus meningkat, potensi ekspansi ke toko oleh-oleh, sekolah, marketplace dan reseller baru.
4. *Treats* (Ancaman) Persaingan cemilan terutama peremen dan olahan gula semakin meningkat, harga bahan baku seperti gula dan kacang yang mudah naik, risiko kehilangan mitra dan distributor lama.

Laporan Keuangan

Menurut para ahli yang di tulis di dalam buku (Fauziah 2020, n.d.) akuntansi berasal dari kata *accountancy* yang berarti hal-hal yang berkaitan dengan yang dikerjakan oleh akuntan. Sebagai bidang pengetahuan, istilah yang umum digunakan adalah *accounting* yang memiliki pengertian lebih luas daripada *accountancy*. Pengertian Akuntansi menurut *Accounting Standard Board* (ASB), akuntansi sebagai suatu seni pencatatan, penggolongan dan peringkasan atas transaksi dan kejadian yang bersifat keuangan dengan cara yang berdaya guna dan dalam bentuk satuan uang dan penginterpretasian hasil atas proses tersebut. Pengertian seni dimaksudkan untuk menunjukkan bahwa akuntansi bukan merupakan ilmu pengetahuan eksakta (*science*), karena dalam proses penalaran dan perancangan

akuntansi banyak terlibat unsur pertimbangan (*judgment*). Pengertian seni lebih menekankan pada keleluasaan untuk memilih metode, prinsip dan konsep serta teknik yang sesuai dengan kebutuhan.

Laporan keuangan terdiri dari empat komponen utama, yaitu: neraca (*balance sheet*), laporan laba rugi (*income statement*), laporan arus kas (*cash flow statement*), dan laporan perubahan ekuitas (*statement of changes in equity*). Setiap komponen ini memiliki fungsi dan tujuan tertentu dalam menyajikan gambaran menyeluruh tentang performa dan posisi keuangan perusahaan pada periode akuntansi tertentu. Dalam konteks ini (Wulaningsih 2025, n.d.)

Tabel 1. Laporan Laba Rugi

LAPORAN LABA RUGI		
UMKM LINEDIPADIRA D&D		
AGUSTUS 2025		
Penjualan	Rp51.117.000	
Harga Pokok Produksi	Rp15.330.000	
LABA KOTOR		Rp35.787.000
Biaya Utilitas	Rp50.000	
Biaya Lainnya	Rp5.000.000	
TOTAL BIAAYA		Rp5.050.000
LABA BERSIH		Rp30.737.000

Sumber: diolah penulis

Sedangkan dalam buku menurut (Udin seafudin 2020, n.d.)Laporan Laba Rugi adalah salah satu laporan keuangan utama yang menyajikan hasil operasional suatu perusahaan selama periode tertentu, mengukur kinerja keuangan dengan membandingkan pendapatan yang diperoleh dengan beban yang dikeluarkan. Laporan ini memberikan informasi mengenai laba atau rugi bersih yang dihasilkan perusahaan, yang merupakan indikator kunci dalam mengevaluasi kesehatan finansial dan efektivitas operasional perusahaan.

LAPORAN POSISI KEUANGAN	
UMKM LINEDIPADIRA D&D	
Bulan Agustus 2025	
AKTIVA	
Aktiva Lancar	
Kas	Rp35.758.000
Piutang Usaha	Rp7.000.000
Peralatan	Rp2.649.500
Total Aktiva Lancar	Rp45.407.500
Aktiva Tetap	
Impulse Sealer	Rp150.000
Akm Impulse Sealer	Rp18.750
Kompore	Rp150.000
Akm Kompore	Rp37.500
Total Aktiva Tetap	Rp356.250
	Rp45.763.750
PASSIVA	
Kewajiban	
EKUITAS	
Modal Pemilik	Rp45.763.750
Total Passiva	Rp45.763.750

Sumber: diolah penulis

SIMPULAN

Pelaksanaan kegiatan KPB–PKL pada UMKM Linedipadira D&D menunjukkan bahwa proses pendampingan memberikan dampak positif secara teknis maupun sosial. Seluruh rangkaian kegiatan

mulai dari observasi, wawancara, kajian permasalahan, hingga implementasi solusi mampu membantu UMKM meningkatkan identitas usaha, memperbaiki pencatatan keuangan, serta membuka akses pemasaran digital melalui pembuatan akun media sosial dan titik lokasi Google Maps. Selain menghasilkan output berupa neon box, banner, buku pencatatan keuangan, dan akun pemasaran digital, kegiatan ini juga menumbuhkan kesadaran baru bagi pemilik usaha mengenai pentingnya adaptasi teknologi, kerapian administrasi, serta penguatan citra usaha dalam menghadapi persaingan bisnis yang semakin modern. Pendampingan ini tidak hanya memberikan manfaat praktis, tetapi juga membangun hubungan humanis antara mahasiswa dan pemilik UMKM, yang menjadi fondasi penting dalam proses pemberdayaan masyarakat.

Meskipun memberikan hasil yang signifikan, kegiatan pengabdian ini memiliki beberapa keterbatasan, seperti keterbatasan waktu pendampingan, belum optimalnya eksplorasi pemasaran digital secara berkelanjutan, serta belum terealisasinya pengembangan varian rasa dan perluasan distribusi karena keterbatasan operasional UMKM. Untuk pengabdian selanjutnya, disarankan agar dilakukan pendampingan jangka panjang pada aspek manajemen pemasaran digital, pelatihan lanjutan mengenai produksi berbasis inovasi, serta pendampingan pencatatan keuangan dengan sistem yang lebih modern agar UMKM dapat berkembang secara lebih berkelanjutan. Pendekatan kolaboratif dan berkelanjutan diperlukan agar transformasi yang telah dimulai dapat terus berkembang dan memberikan dampak yang lebih luas bagi UMKM dan komunitas sekitarnya.

UCAPAN TERIMA KASIH

Peneliti menyampaikan ucapan terima kasih kepada seluruh pihak yang telah memberikan kontribusi dalam pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat serta penyusunan artikel ini. Terima kasih disampaikan kepada Universitas Islam Dr. Khez Muttaqien yang telah memberikan dukungan akademik dan fasilitas penelitian, kepada pemilik UMKM Linedipadira D&D Boga Rasa atas kerja sama, keterbukaan informasi, dan partisipasinya selama proses pendampingan berlangsung, serta kepada seluruh rekan mahasiswa yang turut membantu dalam observasi, pengumpulan data, dan implementasi program. Segala bentuk dukungan, bantuan, dan kolaborasi yang diberikan sangat berarti dalam kelancaran dan keberhasilan kegiatan ini.

REFERENSI

- Fauziah 2020. (n.d.). *PENGANTAR DASAR AKUNTANS Teknik dan Konsep Penyusunan Laporan Keuangan Penulis:*
- Ilmiah, J., & Pendidikan, W. (2023). *Analisis SWOT Pada UMKM (Baso Aci) Husni.* 9(13), 325–334.
- Puspita, Vania Eka, 2024. (2024). *Pentingnya Analisis Swot dalam Suatu Perencanaan dan Pengembangan Bisnis.* 2(1), 9–17.
- Sinaga, Mahaitin H, 2024. (2024). *Jurnal Ilmiah AccUsi Jurnal Ilmiah AccUsi.* 6(1), 151–160.
- Sri sarjana 2022. (n.d.). *MANAJEMEN UMKM Konsep dan Strategi di Era Digital.*
- Udin seafudin 2020. (n.d.). *Dasar dasar akuntansi dan praktik terkini.*
- Wulaningsih 2025. (n.d.). *AKUNTANSI DAN AKUNTABILITAS KEUANGAN Ririn.*