

Pendampingan Pencatatan Keuangan Digital dan Promosi Usaha pada UMKM Ayam Geprek Kribow Kota Padang

Indah Ramadhani¹, Intan Permata Putri², Ahmad Diffa Pratama³, Marta Widian Sari^{4*}

Manajemen, Ekonomi dan Bisnis, Universitas Putra Indonesia YPTK

*marta.widiansari@upiyptk.ac.id

Abstract

Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) in the culinary sector often face persistent challenges in financial recording and marketing communication, both of which affect their operational efficiency and market reach. This condition was found at Ayam Geprek Kribow, a culinary MSME located in Lubuk Begalung, Padang City, where prior to the program the partner recorded an estimated daily turnover of approximately IDR 1,152,000 from 85–100 portions and up to 75 customers per day, with financial transactions still recorded manually in a notebook without a standardized format and requiring roughly two hours of manual recapitulation each night; promotional activities relied solely on word-of-mouth communication. This community service program, conducted over two months (May–July 2026), aimed to implement a structured digital transaction recording system and a brochure-based promotion system to support the operational activities of the Jumat Berkah (Blessed Friday) program and event orders. The implementation methods consisted of preparation, socialization, technical briefing, technology application, mentoring and evaluation, and program sustainability, guided by measurable success indicators. The results showed that the partner recorded 100% of transactions digitally using a Microsoft Excel template with automatic formulas, distributed printed and digital brochures that were associated with an estimated 25 new customers per week, and operated the Jumat Berkah program whose sales volume rose from 353 portions (2–5 June 2026) to 535 portions (9–14 June 2026), a 51.6% increase. Mentoring conducted once a week over two months also improved the partner's digital literacy, from no prior experience with Excel or Canva to independent use of both tools, and strengthened the separation between business and personal finances. Implementation challenges included the partner needing repeated guidance to operate Excel consistently, weather-dependent brochure distribution, and queue management during high-volume Jumat Berkah orders. Therefore, the combination of a simple digital recording system and brochure-based promotion, supported by measurable evaluation indicators, can serve as a practical and low-cost approach for improving the operational performance of culinary MSMEs with similar characteristics.

Keywords: MSME, financial recording, brochure promotion, Jumat Berkah, Microsoft Excel, measurable evaluation

Abstrak

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di sektor kuliner masih kerap menghadapi kendala dalam pencatatan keuangan dan komunikasi pemasaran yang berdampak terhadap efisiensi operasional serta jangkauan pasar usaha. Kondisi tersebut juga dialami oleh UMKM Ayam Geprek Kribow yang berlokasi di Lubuk Begalung, Kota Padang, dengan estimasi omzet harian sebelum kegiatan sekitar Rp1.152.000 dari 85–100 porsi dan hingga 75 pelanggan per hari, di mana transaksi keuangan masih dicatat secara manual di buku tulis tanpa format baku dan membutuhkan waktu rekapitulasi sekitar dua jam setiap malam, sementara kegiatan promosi hanya mengandalkan informasi dari mulut ke mulut. Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat ini dilaksanakan selama dua bulan (Mei–Juli 2026) dengan tujuan mengimplementasikan sistem pencatatan transaksi digital yang terstruktur serta sistem promosi berbasis brosur guna mendukung kegiatan operasional program Jumat Berkah dan pelayanan pesanan event. Metode pelaksanaan meliputi tahap persiapan, sosialisasi, pembekalan teknis, penerapan teknologi, pendampingan dan evaluasi, serta keberlanjutan program, yang disertai indikator keberhasilan terukur. Hasil

kegiatan menunjukkan bahwa mitra mampu mencatat 100% transaksi secara digital menggunakan template Microsoft Excel berformula otomatis, menyebarkan brosur cetak dan digital yang diasosiasikan dengan estimasi penambahan 25 pelanggan baru per minggu, serta menjalankan program Jumat Berkah dengan volume penjualan yang meningkat dari 353 porsi (2–5 Juni 2026) menjadi 535 porsi (9–14 Juni 2026), atau naik 51,6%. Pendampingan yang dilakukan satu kali seminggu selama dua bulan turut meningkatkan literasi digital mitra, dari sebelumnya belum pernah menggunakan Excel maupun Canva menjadi mampu mengoperasikan keduanya secara mandiri, serta memperkuat pemisahan antara keuangan usaha dan keuangan pribadi. Kendala pelaksanaan meliputi kebutuhan pengulangan pelatihan Excel, penyebaran brosur yang bergantung pada cuaca, serta pengelolaan antrean saat volume pesanan Jumat Berkah tinggi. Dengan demikian, kombinasi sistem pencatatan digital sederhana dan promosi berbasis brosur yang disertai indikator evaluasi terukur dapat menjadi pendekatan praktis dan berbiaya rendah untuk meningkatkan kinerja operasional UMKM kuliner dengan karakteristik serupa.

Kata kunci: UMKM, pencatatan keuangan, promosi brosur, Jumat Berkah, Microsoft Excel, evaluasi terukur

© 2026 Author

Creative Commons Attribution 4.0 International License



1. Pendahuluan

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan usaha ekonomi produktif yang berperan penting dalam mendorong pertumbuhan ekonomi, membuka lapangan kerja, serta meningkatkan kesejahteraan masyarakat, sebagaimana diatur dalam peraturan perundang-undangan yang berlaku [1]. Meskipun memiliki kontribusi besar terhadap perekonomian, sebagian besar pelaku UMKM masih menghadapi kendala pada aspek pengelolaan administrasi keuangan dan strategi pemasaran, sehingga menghambat optimalisasi kinerja usaha secara keseluruhan.

Pencatatan transaksi keuangan secara sistematis dan kronologis merupakan tahap awal dalam siklus akuntansi yang menjadi dasar penyusunan laporan keuangan yang akurat dan dapat dipertanggungjawabkan [2], [3]. Pencatatan yang masih dilakukan secara manual tanpa format baku sering kali menimbulkan permasalahan seperti kesalahan pencatatan, kehilangan data, tercampurnya keuangan usaha dengan keuangan pribadi, hingga sulitnya melakukan evaluasi terhadap kondisi keuangan usaha secara objektif. Selain aspek keuangan, komunikasi pemasaran juga menjadi faktor penting dalam memperluas jangkauan pasar UMKM. Promosi merupakan aktivitas yang mengomunikasikan manfaat produk dan membujuk konsumen sasaran untuk membelinya, di mana brosur termasuk salah satu sarana komunikasi pemasaran melalui media cetak yang efektif menjangkau konsumen di sekitar lokasi usaha [4]. Pelaku usaha yang hanya mengandalkan promosi dari mulut ke mulut cenderung memiliki jangkauan pasar yang terbatas serta identitas visual usaha yang belum berkembang secara profesional. Perkembangan teknologi informasi turut mendorong pemanfaatan financial technology (fintech), yaitu pemanfaatan teknologi informasi untuk mendukung dan meningkatkan layanan di bidang keuangan [5]. Pada UMKM, penerapan fintech tidak selalu

diwujudkan melalui aplikasi akuntansi yang kompleks, karena pemanfaatan aplikasi sederhana seperti Microsoft Excel juga dapat dikategorikan sebagai bentuk digitalisasi pencatatan keuangan yang terjangkau dan mudah dipelajari oleh pelaku usaha skala kecil. Kondisi ini relevan dengan UMKM Ayam Geprek Kribow, di mana volume transaksi harian yang tinggi (85–100 porsi) namun tanpa sistem pencatatan digital justru memperbesar risiko kesalahan pencatatan sebagaimana diuraikan dalam kajian di atas.

UMKM Ayam Geprek Kribow merupakan salah satu usaha kuliner yang berlokasi di Kecamatan Lubuk Begalung, Kota Padang, dan telah berdiri sejak tahun 2020 dengan menu utama ayam geprek. Berdasarkan hasil observasi dan wawancara pada tahap awal, diperoleh data kondisi mitra sebagai baseline sebelum kegiatan: omzet harian diperkirakan sekitar Rp1.152.000 dengan volume penjualan 85–100 porsi per hari dan jumlah pelanggan yang dapat mencapai hingga 75 orang per hari, namun seluruh transaksi masih dicatat secara manual di buku tulis tanpa format baku sehingga rekapitulasi harian membutuhkan waktu sekitar dua jam setiap malam. Pemasukan dan pengeluaran juga belum dipisahkan secara jelas dari keuangan pribadi pemilik. Pada aspek pemasaran, kegiatan promosi masih bersifat konvensional dan belum memanfaatkan media promosi cetak seperti brosur secara optimal, sementara mitra juga belum memiliki alur pemesanan khusus untuk melayani permintaan dalam jumlah besar, baik pada program Jumat Berkah maupun pesanan event.

Permasalahan pencatatan manual dan promosi dari mulut ke mulut memang banyak dijumpai pada UMKM kuliner skala mikro secara umum, namun pada UMKM Ayam Geprek Kribow urgensinya diperkuat oleh dua kondisi spesifik: pertama, volume transaksi harian yang relatif tinggi (85–100 porsi/hari) meningkatkan risiko kesalahan pencatatan manual dan durasi rekap yang memakan waktu hingga dua jam setiap malam sehingga membebani operasional harian

pemilik; kedua, potensi permintaan besar pada momen Jumat Berkah dan pesanan event belum diimbangi dengan alur pemesanan maupun kapasitas promosi yang memadai, sehingga peluang peningkatan penjualan pada momen tersebut berisiko tidak termanfaatkan secara optimal. Kondisi inilah yang menjadi dasar urgensi kegiatan pendampingan ini, bukan sekadar replikasi masalah umum UMKM lain.

Berdasarkan kondisi tersebut, diperlukan suatu kegiatan pendampingan yang mampu meningkatkan kemampuan mitra dalam mengelola pencatatan transaksi keuangan sekaligus memperkuat strategi promosi usaha. Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat ini dilaksanakan melalui tahapan persiapan, sosialisasi, pembekalan teknis, penerapan teknologi, pendampingan dan evaluasi, serta keberlanjutan program, dengan tujuan mengimplementasikan sistem pencatatan transaksi keuangan berbasis Microsoft Excel dan sistem promosi berbasis brosur guna mendukung kelancaran kegiatan operasional program Jumat Berkah dan pelayanan event pada UMKM Ayam Geprek Kribow, disertai indikator keberhasilan yang terukur agar dampak program dapat dievaluasi secara objektif.

2. Metode Pelaksanaan

Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat ini dilaksanakan di UMKM Ayam Geprek Kribow, Kecamatan Lubuk Begalung, Kota Padang, yang bergerak di bidang kuliner makanan siap saji. Kegiatan berlangsung selama dua bulan, yaitu Mei hingga Juli 2026, dengan tujuan mengimplementasikan sistem pencatatan transaksi keuangan digital dan sistem promosi berbasis brosur guna mendukung kegiatan operasional program Jumat Berkah dan pelayanan event. Metode pelaksanaan dirancang secara sistematis dan partisipatif melalui lima tahapan yang divisualisasikan pada Gambar 1.



Gambar 1. Alur (flowchart) tahapan metode pelaksanaan kegiatan pengabdian

2.1. Tahap Persiapan

Tahap awal dilakukan melalui kunjungan langsung dan wawancara dengan pemilik serta karyawan UMKM Ayam Geprek Kribow untuk mengamati kondisi fisik usaha, aktivitas operasional dan transaksi harian, serta sistem promosi dan pencatatan keuangan yang telah berjalan. Tim mengumpulkan data awal (baseline) berupa jenis dan skala usaha, perkiraan omzet harian ($\pm$ Rp1.152.000), volume penjualan harian (85–100 porsi), jumlah pelanggan (hingga 75 orang/hari), waktu yang dibutuhkan untuk rekapitulasi manual ($\pm$ 2 jam/malam), sistem pencatatan transaksi yang digunakan, hingga media promosi yang sudah dimiliki mitra. Data tersebut kemudian dianalisis secara

deskriptif kualitatif dan kuantitatif sebagai dasar penentuan kebutuhan mitra sekaligus baseline evaluasi program.

2.2. Tahap Sosialisasi

Tim menyampaikan sosialisasi kepada pemilik dan karyawan mengenai pentingnya pencatatan keuangan yang terstruktur dan terpisah dari keuangan pribadi, manfaat penggunaan sistem pencatatan digital berbasis Microsoft Excel yang sesuai untuk skala usaha kuliner, manfaat promosi melalui brosur dalam memperluas jangkauan pasar, serta konsep dan mekanisme pelaksanaan program Jumat Berkah sebagai strategi branding sosial sekaligus peningkatan penjualan.

2.3. Tahap Pembekalan Teknis

Sebelum sistem diterapkan, mitra dibekali kemampuan teknis dasar meliputi cara mencatat transaksi pemasukan dan pengeluaran menggunakan template Excel yang telah dirancang, cara membaca dan merekap laporan keuangan sederhana, serta cara membuat dan menyebarkan desain brosur promosi menggunakan aplikasi Canva. Tahap ini memastikan mitra memiliki kesiapan teknis sebelum sistem diterapkan secara mandiri pada tahap berikutnya.

2.4. Tahap Penerapan Teknologi

Penerapan sistem dilakukan melalui perancangan template pencatatan transaksi keuangan berbasis Microsoft Excel yang dilengkapi formula otomatis untuk kategori pemasukan, pengeluaran, dan rekap kas harian. Tim juga mendampingi mitra melakukan input data awal usaha dan mencatat transaksi selama pelaksanaan Jumat Berkah dan event, membuat serta mencetak brosur promosi untuk disebar ke area strategis di sekitar lokasi usaha, dan melaksanakan program Jumat Berkah perdana bersama mitra dengan dokumentasi kegiatan secara sistematis.

2.5. Tahap Pendampingan, Evaluasi, dan Keberlanjutan Program

Pendampingan dilakukan secara berkala, yaitu satu kali kunjungan per minggu selama dua bulan pelaksanaan ($\pm$ 8 sesi), untuk memastikan penggunaan sistem pencatatan digital berjalan dengan baik, membantu mengatasi kendala teknis yang dihadapi mitra, serta mengukur efektivitas brosur dan program Jumat Berkah terhadap peningkatan jumlah konsumen dan volume penjualan. Evaluasi dilakukan dengan membandingkan data kuantitatif kondisi usaha sebelum dan sesudah penerapan sistem (omzet, volume penjualan, jumlah pelanggan, waktu rekapitulasi), didukung observasi langsung terhadap penggunaan sistem oleh mitra dan wawancara singkat pasca-pendampingan. Untuk menjaga keberlanjutan program, tim menyerahkan panduan penggunaan sistem pencatatan keuangan digital, template desain brosur yang dapat diperbarui mandiri oleh mitra, serta SOP program Jumat Berkah agar dapat dijalankan secara rutin tanpa ketergantungan pada tim pengabdian.

2.6. Instrumen dan Indikator Keberhasilan

Untuk memastikan dampak program dapat diukur secara objektif, evaluasi dilakukan menggunakan instrumen berupa data kuantitatif harian (omzet, jumlah porsi terjual, jumlah pelanggan) yang dicatat mitra melalui template Excel, lembar observasi penggunaan sistem oleh tim pendamping, serta wawancara reflektif dengan mitra pada akhir masa pendampingan. Indikator keberhasilan program ditetapkan sebagai berikut:

1. Seluruh transaksi harian tercatat secara digital (target 100% terdokumentasi dalam template Excel);
2. Efisiensi waktu pencatatan meningkat, ditandai dengan berkurangnya waktu rekapitulasi minimal 50% dari kondisi awal (± 2 jam/malam) menjadi rekap otomatis melalui formula Excel;
3. Peningkatan volume penjualan pada periode Jumat Berkah minimal 10% dibandingkan periode sebelumnya;
4. Penambahan jumlah pelanggan baru setelah penyebaran brosur promosi;
5. Mitra mampu mengoperasikan template pencatatan dan membuat brosur secara mandiri tanpa pendampingan langsung pada akhir program.

3. Hasil dan Pembahasan

Program pengabdian yang mengusung tema implementasi sistem promosi dan pencatatan transaksi untuk mendukung kegiatan operasional Jumat Berkah dan event pada UMKM Ayam Geprek Kribow telah terlaksana sesuai dengan tahapan yang direncanakan. Pelaksanaan kegiatan dilakukan secara bertahap mulai dari survei awal, sosialisasi dan pembekalan teknis, implementasi sistem, hingga evaluasi untuk mengetahui efektivitas program yang telah dijalankan.

3.1. Kondisi Awal Mitra

Hasil survei awal menunjukkan bahwa UMKM Ayam Geprek Kribow masih mengandalkan cara konvensional dalam dua aspek utama operasionalnya. Secara kuantitatif, sebelum kegiatan berlangsung, mitra memperoleh omzet harian diperkirakan sekitar Rp1.152.000 dari rata-rata 85–100 porsi terjual dan hingga 75 pelanggan per hari, namun promosi usaha hanya bertumpu pada informasi dari mulut ke mulut, dan pencatatan transaksi dilakukan di buku tulis tanpa format baku sehingga tercampur dengan keuangan pribadi pemilik serta membutuhkan waktu rekapitulasi manual sekitar dua jam setiap malam. Kondisi tersebut membuat jangkauan pemasaran usaha terbatas pada lingkungan sekitar lokasi, sekaligus menyulitkan pemilik dalam memantau arus kas harian dan mengevaluasi kinerja keuangan usaha secara objektif. Mitra juga belum memiliki alur pemesanan maupun paket harga khusus untuk melayani permintaan dalam jumlah besar pada program Jumat Berkah maupun pesanan event.

3.2. Pelaksanaan Sosialisasi dan Pembekalan Teknis

Kegiatan sosialisasi dan pembekalan teknis diikuti secara aktif oleh pemilik dan karyawan UMKM Ayam Geprek Kribow. Antusiasme mitra terlihat dari kesediaan mereka meluangkan waktu di sela kesibukan operasional harian untuk mengikuti pendampingan, yang menjadi faktor pendukung utama keberhasilan program. Sebelum pembekalan, mitra belum pernah menggunakan Microsoft Excel maupun Canva sama sekali. Selama tahap ini, mitra memperoleh pemahaman mengenai pentingnya pencatatan keuangan yang terstruktur, cara pengoperasian template Microsoft Excel, serta cara membuat desain brosur sederhana menggunakan aplikasi Canva.

3.3. Implementasi Sistem Pencatatan Keuangan dan Promosi Brosur

Pada aspek pencatatan keuangan, mitra kini telah terbiasa menggunakan template Microsoft Excel untuk mencatat seluruh transaksi harian secara digital (100% transaksi terdokumentasi selama periode pendampingan), lengkap dengan pemisahan antara pemasukan dan pengeluaran usaha. Kondisi ini berbeda jauh dibandingkan sebelumnya, di mana seluruh transaksi tercampur dalam satu catatan tanpa kategori yang jelas dan membutuhkan sekitar dua jam untuk direkap manual setiap malam. Dengan template berformula otomatis, waktu rekapitulasi berkurang signifikan karena pemilik dapat melihat ringkasan kondisi keuangan usahanya kapan saja tanpa menghitung ulang satu per satu.

Pengukuran perubahan literasi digital mitra dilakukan secara sederhana melalui observasi tim pendamping pada setiap sesi kunjungan, dengan mencatat kemampuan mitra dalam tiga aspek utama:

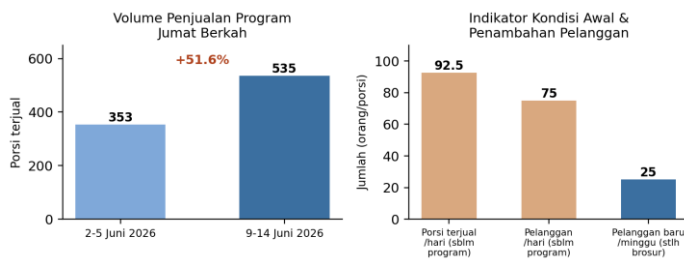
1. kemampuan menginput transaksi ke template Excel tanpa panduan,
2. kemampuan membaca rekap otomatis, dan
3. kemampuan membuat brosur dasar di Canva.

Pada sesi awal (minggu ke-1 hingga ke-3), mitra masih memerlukan pendampingan penuh pada seluruh aspek tersebut, sedangkan pada sesi-sesi akhir (minggu ke-6 hingga ke-8), mitra mampu melakukan ketiga aspek tersebut secara mandiri tanpa arahan tim. Pada minggu ke-1, mitra mampu menyelesaikan 0 dari 3 aspek (input transaksi, membaca rekap, membuat brosur) secara mandiri; pada minggu ke-8, mitra mampu menyelesaikan 3 dari 3 aspek secara mandiri, menunjukkan peningkatan skor kemandirian dari 0% menjadi 100%. Tren peningkatan ini konsisten teramati pada setiap sesi kunjungan, meskipun pengukuran belum menggunakan instrumen pretest–posttest yang terstandarisasi sehingga hasilnya bersifat kualitatif-deskriptif dan menjadi salah satu keterbatasan dalam evaluasi program ini.

Pada aspek promosi, mitra berhasil memiliki identitas visual usaha yang lebih kuat melalui brosur yang dirancang menggunakan aplikasi Canva, baik dalam bentuk cetak yang disebar ke area sekitar lokasi

usaha maupun versi digital yang dapat dibagikan kepada calon konsumen. Penyebaran brosur dilakukan secara lebih terjadwal dan terarah, tidak lagi sebatas mengandalkan informasi dari mulut ke mulut seperti sebelumnya, dan berdasarkan pengamatan mitra selama masa pendampingan, penyebaran brosur diasosiasikan dengan estimasi penambahan sekitar 25 pelanggan baru per minggu.

Capaian lain yang tidak kalah penting adalah terselenggaranya program Jumat Berkah sebagai inisiasi baru bagi UMKM Ayam Geprek Kribow. Program ini dilengkapi dengan alur pemesanan yang lebih jelas, mulai dari penerimaan pesanan, konfirmasi, hingga proses penyajian kepada pelanggan, sehingga risiko kesalahan maupun keterlambatan pelayanan dapat diminimalkan, terutama saat melayani pesanan dalam jumlah besar. Secara kuantitatif, total porsi ayam geprek yang terjual pada periode 2–5 Juni 2026 tercatat sebanyak 353 porsi, sementara pada periode 9–14 Juni 2026 meningkat menjadi 535 porsi, atau naik sebesar 51,6%. Peningkatan tersebut sejalan dengan semakin konsistennya pelaksanaan program Jumat Berkah dan penyebaran brosur promosi, sebagaimana ditunjukkan pada Gambar 2.



Gambar 2. Perbandingan volume penjualan pada dua periode Jumat Berkah serta indikator kondisi awal dan penambahan pelanggan

Peningkatan volume penjualan sebesar 51,6% ini tidak dapat dilepaskan dari dua faktor yang berjalan bersamaan, yaitu konsistensi pelaksanaan program Jumat Berkah sebagai agenda rutin mingguan yang mulai dikenal masyarakat sekitar, dan intensitas penyebaran brosur promosi yang dilakukan secara terjadwal menjelang setiap periode Jumat Berkah. Mengingat kedua periode perbandingan (2–5 Juni 2026 dan 9–14 Juni 2026) berjarak berdekatan dan

berada dalam kondisi operasional serta cuaca yang relatif serupa, tim menilai kenaikan tersebut lebih besar dipengaruhi oleh faktor program dibandingkan faktor musiman semata. Meski demikian, tim menyadari bahwa perbandingan ini hanya mencakup dua periode observasi sehingga belum dapat sepenuhnya mengeliminasi kemungkinan pengaruh faktor eksternal lain, seperti hari libur atau momen tertentu di sekitar lokasi usaha.



Gambar 3. Dokumentasi kegiatan: kunjungan dan wawancara awal, penyebaran brosur di area sekitar lokasi usaha, serta pelatihan dan pendampingan pencatatan keuangan bersama mitra

3.4. Hasil Evaluasi Kegiatan

Evaluasi dilakukan dengan membandingkan kondisi mitra sebelum dan sesudah pelaksanaan kegiatan pengabdian berdasarkan indikator keberhasilan yang telah ditetapkan pada tahap metode, sebagaimana disajikan pada Tabel 1.

Tabel 1. Perbandingan kondisi mitra sebelum dan sesudah kegiatan pengabdian

No	Indikator	Sebelum Kegiatan Pengabdian	Sesudah Kegiatan Pengabdian	Capaian Terukur
1	Metode pencatatan transaksi	Manual di buku tulis tanpa format baku	Digital menggunakan template Microsoft Excel dengan formula otomatis	100% transaksi selama periode pendampingan terdokumentasi digital
2	Pemisahan keuangan usaha dan pribadi	Belum terpisah, tercampur dalam satu catatan	Pemasukan dan pengeluaran dipisahkan secara jelas dalam template	Tercapai (pemisahan konsisten sejak minggu ke-2 pendampingan)
3	Waktu rekapitulasi keuangan	±2 jam setiap malam (dihitung manual)	Rekap otomatis melalui formula Excel	Waktu rekap berkurang signifikan, mitra tidak lagi menghitung ulang manual
4	Rata-rata porsi terjual per hari	85–100 porsi/hari	Meningkat pada periode Jumat Berkah: 353 porsi (2–5 Juni 2026) menjadi 535 porsi (9–14 Juni 2026)	Peningkatan 51,6% antar-periode Jumat Berkah

5	Jumlah pelanggan	Perkiraan hingga 75 pelanggan/hari, jangkauan terbatas di sekitar lokasi	Bertambah pelanggan baru dari luar wilayah sekitar setelah penyebaran brosur	Estimasi penambahan 25 pelanggan baru per minggu
6	Media promosi	Hanya word-of-mouth, belum ada media cetak	Brosur cetak dan digital dirancang dengan Canva dan disebarluaskan terjadwal	Brosur tersebar ke area strategis lokasi usaha secara rutin
7	Alur pemesanan Jumat Berkah/event	Belum ada alur maupun SOP khusus	Alur pemesanan dan SOP Jumat Berkah tersusun (penerimaan, konfirmasi, penyajian)	Program berjalan rutin tanpa kesalahan pelayanan yang signifikan
8	Literasi digital mitra	Belum pernah menggunakan Microsoft Excel maupun Canva	Mampu menginput transaksi dan membuat brosur sederhana secara mandiri	Dicapai setelah pendampingan rutin 1 kali/minggu selama 2 bulan (± 8 sesi)

Berdasarkan hasil evaluasi tersebut, seluruh indikator keberhasilan yang ditetapkan pada tahap metode tercapai: pencatatan transaksi terdokumentasi 100% secara digital, volume penjualan pada periode Jumat Berkah meningkat 51,6%, estimasi penambahan pelanggan baru sekitar 25 orang per minggu, serta mitra mampu mengoperasikan sistem secara mandiri pada akhir masa pendampingan. Hal ini menunjukkan bahwa pelaksanaan kegiatan pengabdian mampu meningkatkan kemampuan mitra dalam mengelola pencatatan keuangan dan strategi promosi secara terukur dibandingkan sebelum program dilaksanakan.

3.5. Kendala Pelaksanaan

Selama pelaksanaan program, tim mengidentifikasi beberapa kendala yang menjadi catatan pembelajaran bagi kegiatan pengabdian serupa di masa mendatang:

1. Kendala penggunaan Excel: pada tahap awal, mitra beberapa kali lupa langkah input transaksi dan memerlukan pengulangan penjelasan pada beberapa sesi pendampingan sebelum akhirnya terbiasa mengoperasikan template secara mandiri;
2. Kendala penyebaran brosur: efektivitas penyebaran brosur cetak dipengaruhi oleh kondisi cuaca dan waktu penyebaran, serta terbatas pada area yang dapat dijangkau tim dan mitra secara langsung;
3. Kendala pelaksanaan Jumat Berkah: pada momen dengan volume pesanan tinggi, mitra sempat menghadapi kendala pengelolaan antrean dan keterbatasan jumlah sumber daya manusia (SDM) yang bertugas, sehingga proses penyajian membutuhkan koordinasi tambahan agar tetap sesuai alur pemesanan yang telah disusun;
4. Keterbatasan instrumen pengukuran literasi digital: peningkatan literasi digital mitra masih dinilai melalui observasi kualitatif tim pendamping, belum menggunakan instrumen pretest–posttest yang terstandarisasi, sehingga hasilnya bersifat deskriptif dan berpotensi bias penilai.
5. Keterbatasan uji signifikansi statistik: perbandingan volume penjualan antar dua periode belum diuji menggunakan metode statistik inferensial (misalnya uji-t), sehingga signifikansi peningkatan 51,6% bersifat deskriptif dan perlu

divalidasi lebih lanjut pada periode observasi yang lebih panjang.

3.6. Pembahasan

Hasil kegiatan menunjukkan bahwa implementasi sistem pencatatan transaksi berbasis Microsoft Excel memberikan dampak positif dan terukur terhadap kualitas pengelolaan keuangan UMKM Ayam Geprek Kribow, ditandai dengan tercapainya 100% dokumentasi transaksi digital dan berkurangnya waktu rekapitulasi yang sebelumnya mencapai dua jam per malam. Temuan ini sejalan dengan hasil pengabdian pada UMKM Uncal.Co yang menunjukkan bahwa penyusunan laporan keuangan berbantuan Microsoft Excel berdasarkan SAK EMKM efektif merapikan pencatatan usaha mikro yang sebelumnya tidak terstruktur [7]. Pola serupa juga ditemukan pada pendampingan UMKM Kripik Nangka Megawati, di mana desain laporan keuangan berbasis Excel terbukti membantu pelaku usaha memisahkan keuangan usaha dari keuangan pribadi [8], sebagaimana juga dicapai oleh mitra dalam kegiatan ini.

Pemanfaatan aplikasi laporan keuangan berbasis Ms. Excel pada UMKM Kuliner Blessing turut menunjukkan bahwa sistem sederhana berbasis spreadsheet dapat diadopsi UMKM kuliner tanpa memerlukan investasi teknologi yang mahal [9], sejalan dengan capaian pada UMKM Ayam Geprek Kribow yang mampu menjalankan sistem baru tanpa biaya aplikasi tambahan. Pada UMKM Sambal Kancilan, perancangan sistem pencatatan berbasis Excel berdasarkan SAK EMKM juga menunjukkan peningkatan keteraturan pencatatan yang serupa dengan hasil pendampingan ini [10], sementara studi terhadap UMKM kuliner di Surakarta menegaskan bahwa digitalisasi akuntansi dan penerapan SAK EMKM berkorelasi dengan peningkatan kualitas laporan keuangan usaha mikro [11], memperkuat relevansi temuan pada kasus Ayam Geprek Kribow meskipun skala penerapannya masih sederhana.

Penerapan sistem promosi berbasis brosur turut meningkatkan efisiensi pemasaran usaha, dengan estimasi penambahan sekitar 25 pelanggan baru per minggu setelah penyebaran dilakukan secara terjadwal. Hal ini sejalan dengan konsep word of mouth sebagai proses komunikasi pemasaran melalui rekomendasi individu maupun kelompok kepada calon konsumen lain [6], yang pada praktiknya tetap

berperan namun perlu diperkuat dengan media promosi cetak yang lebih terarah. Temuan ini juga sejalan dengan hasil pendampingan transformasi promosi UMKM kuliner melalui media digital, yang menunjukkan bahwa kombinasi desain visual dan pengelolaan media promosi yang terstruktur mampu memperluas jangkauan pasar UMKM kuliner secara lebih efektif dibandingkan promosi konvensional [12]. Studi optimalisasi pencatatan keuangan dan promosi digital pada UMKM lain turut menegaskan bahwa kombinasi kedua intervensi tersebut secara bersamaan memberikan dampak yang lebih besar dibandingkan bila hanya salah satu aspek yang dibenahi [13], sejalan dengan capaian ganda pada UMKM Ayam Geprek Kribow baik dari sisi pencatatan maupun promosi.

Inisiasi program Jumat Berkah juga memberikan nilai tambah tersendiri bagi mitra, karena berfungsi ganda sebagai strategi branding sosial sekaligus pendorong peningkatan volume penjualan sebesar 51,6% antar-periode pelaksanaan. Alur pemesanan yang lebih terstruktur turut meminimalkan risiko kesalahan maupun keterlambatan pelayanan, khususnya saat melayani pesanan dalam jumlah besar untuk kebutuhan event, meskipun kendala pengelolaan antrean pada momen volume tinggi tetap perlu menjadi perhatian pada pelaksanaan program lanjutan. Dibandingkan studi-studi sejenis yang umumnya berfokus pada salah satu aspek (pencatatan atau promosi), kegiatan ini menunjukkan bahwa penggabungan kedua intervensi tersebut, disertai indikator evaluasi yang terukur, memberikan gambaran dampak yang lebih komprehensif terhadap kinerja operasional UMKM kuliner.

Secara keseluruhan, kegiatan pengabdian ini berhasil mencapai tujuan yang telah ditetapkan, yaitu mengimplementasikan sistem promosi dan pencatatan transaksi yang lebih terstruktur guna mendukung kegiatan operasional UMKM Ayam Geprek Kribow. Kombinasi kedua sistem tersebut memberikan dampak nyata dan terukur, baik dari sisi efisiensi pengelolaan keuangan internal maupun perluasan jangkauan pemasaran usaha ke konsumen yang lebih luas, sehingga program ini berpotensi untuk direplikasi pada UMKM kuliner lain dengan karakteristik yang serupa di Kota Padang, dengan catatan bahwa kendala teknis dan operasional yang ditemukan pada pelaksanaan ini perlu diantisipasi lebih awal.

4. Kesimpulan

Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat yang dilaksanakan pada UMKM Ayam Geprek Kribow Lubuk Begalung selama dua bulan (Mei–Juli 2026) berhasil mencapai tujuan utama, yaitu mengimplementasikan sistem pencatatan transaksi keuangan berbasis Microsoft Excel dan sistem promosi berbasis brosur guna mendukung kegiatan operasional program Jumat Berkah dan pelayanan event, dengan capaian yang terukur pada seluruh indikator keberhasilan yang ditetapkan. Program yang

dilaksanakan melalui tahapan persiapan, sosialisasi, pembekalan teknis, penerapan teknologi, serta pendampingan dan evaluasi menghasilkan capaian terukur berupa 100% transaksi terdokumentasi digital, peningkatan volume penjualan 51,6%, dan estimasi penambahan 25 pelanggan baru per minggu, yang menggantikan pengelolaan keuangan dan promosi yang sebelumnya masih dilakukan secara konvensional.

Capaian utama kegiatan ini meliputi:

1. 100% transaksi harian tercatat secara digital menggunakan template Microsoft Excel berformula otomatis, menggantikan pencatatan manual yang sebelumnya membutuhkan sekitar dua jam per malam;
2. Peningkatan volume penjualan sebesar 51,6% pada program Jumat Berkah, dari 353 porsi (2–5 Juni 2026) menjadi 535 porsi (9–14 Juni 2026);
3. Estimasi penambahan sekitar 25 pelanggan baru per minggu setelah penyebaran brosur cetak dan digital; serta
4. Peningkatan literasi digital mitra dari belum pernah menggunakan Excel maupun Canva menjadi mampu mengoperasikan keduanya secara mandiri setelah delapan sesi pendampingan mingguan. Program Jumat Berkah yang diinisiasi selama kegiatan pengabdian juga terbukti memberikan manfaat sosial bagi masyarakat sekitar selain mendorong peningkatan penjualan.

Dengan demikian, kombinasi sistem pencatatan keuangan digital dan promosi berbasis brosur yang disertai indikator evaluasi terukur ini berpotensi diterapkan pada UMKM kuliner lain yang menghadapi permasalahan serupa dalam pengelolaan administrasi usaha, dengan memperhatikan kendala teknis seperti kebutuhan pengulangan pelatihan, ketergantungan pada cuaca dalam distribusi brosur cetak, dan kebutuhan pengelolaan SDM pada momen volume pesanan tinggi.

Ucapan Terima Kasih

Terima kasih kepada Universitas Putra Indonesia YPTK Padang atas dukungan dan fasilitasi yang diberikan sehingga kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat ini dapat terlaksana dengan baik. Ucapan terima kasih juga disampaikan kepada pemilik dan seluruh karyawan UMKM Ayam Geprek Kribow Lubuk Begalung yang telah memberikan kesempatan, dukungan, serta kerja sama selama proses observasi, sosialisasi, pelatihan, implementasi, dan pendampingan kegiatan.

Daftar Rujukan

- [1] Republik Indonesia, Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah. Jakarta: Sekretariat Negara, 2008.

- [2] S. R. Soemarso, *Akuntansi Suatu Pengantar*, Buku 1, Edisi 5. Jakarta: Salemba Empat, 2004.
- [3] Mulyadi, *Sistem Akuntansi*, Edisi 4. Jakarta: Salemba Empat, 2016.
- [4] P. Kotler and G. Armstrong, *Prinsip-prinsip Pemasaran*, Edisi 13, Jilid 1. Jakarta: Erlangga, 2012.
- [5] Bank Indonesia, *Peraturan Bank Indonesia Nomor 19/12/PBI/2017 tentang Penyelenggaraan Teknologi Finansial*. Jakarta: Bank Indonesia, 2017.
- [6] P. Kotler and K. L. Keller, *Marketing Management*, 15th ed. Harlow, UK: Pearson Education, 2016.
- [7] E. Kania and A. Irawan, "Penyusunan Laporan Keuangan Berdasarkan SAK EMKM Berbantuan Microsoft Excel pada UMKM Uncal.Co," *Indonesian Accounting Literacy Journal*, vol. 1, no. 2, pp. 338–352, 2021.
- [8] M. A. Putri and D. A. Puspita, "Desain Laporan Keuangan UMKM Berdasarkan SAK EMKM Berbasis Microsoft Excel (Studi Kasus UMKM Kripik Nangka Megawati)," *Jurnal Pengabdian Kolaborasi dan Inovasi IPTEKS*, vol. 2, no. 1, 2024.
- [9] J. V. Kaempe, J. Pongajow, M. Malumbot, J. F. Ralahu, A. A. J. Kalangi, and J. N. Tangon, "Desain Aplikasi Laporan Keuangan Berbasis Ms. Excel pada UMKM Kuliner Blessing," *Jurnal Akuntansi Vocational*, vol. 7, no. 2, 2023.
- [10] R. N. Fachrunisa, I. Firmansyah, and H. F. Rahmani, "Perancangan Sistem Pencatatan Keuangan Berbasis Microsoft Excel Berdasarkan SAK EMKM pada UMKM Sambal Kancilan," *Institut Pertanian Bogor*, 2025.
- [11] R. Rahmawati and D. S. P. Astuti, "Pengaruh Penerapan Digitalisasi Akuntansi dan Penerapan SAK EMKM terhadap Kualitas Laporan Keuangan: Survei pada UMKM Bidang Kuliner di Surakarta," *Jurnal Publikasi Ekonomi dan Akuntansi*, vol. 6, no. 1, 2025.
- [12] Y. Astuti, M. Tamrin, N. R. Kasau, A. Mustanir, and M. Rais Rahmat, et al., "Transformasi Promosi UMKM Kuliner Melalui Media Digital: Rangkaian Pendampingan Desain, Pemetaan, dan Manajemen Sosial Media," *Journal of Community Empowerment*, 2025.
- [13] M. R. Mokodompit and E. S. Utami, "Optimalisasi Pencatatan Keuangan dan Promosi Digital sebagai Solusi Permasalahan Operasional," *OPTIMAL: Jurnal Ekonomi dan Manajemen*, vol. 5, no. 3, pp. 194–203, 2025.