

Optimalisasi Strategi Pemasaran Digital dan Penataan Keuangan pada UMKM Jasa Jahit Rumahan Ibu Elisa

Annisah Dwi Hapsari¹, Shofwa Mawaddah², Nabilla Arzelia Putri Alisa³, Era Rahmawati⁴
Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Mulawarman^{1,2,3,4}

✉ Email: annisahdwihapsari3@gmail.com¹, shofwamw@gmail.com², nabillaarzelia04@gmail.com³, eraa8210@gmail.com⁴

INFO ARTIKEL

Histori Artikel:

Diterima 25-05-2026

Disetujui 29-05-2026

Diterbitkan 31-05-2026

Katakunci:

UMKM,
Pemasaran Digital,
Instagram,
Penataan Keuangan

ABSTRAK

Kegiatan pengabdian masyarakat ini bertujuan untuk membantu optimalisasi pemasaran digital dan penataan keuangan pada UMKM Jasa Jahit Rumahan Ibu Elisa di Samarinda. Permasalahan utama yang dihadapi UMKM adalah belum optimalnya pemanfaatan media sosial sebagai sarana promosi serta belum adanya pencatatan keuangan yang terstruktur. Metode yang digunakan dalam kegiatan ini adalah metode pendampingan UMKM dengan pengumpulan data melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi. Kegiatan pendampingan dilakukan dengan membantu pembuatan akun Instagram sebagai media pemasaran digital serta memberikan pelatihan pencatatan keuangan sederhana berupa arus kas masuk dan keluar serta laporan laba rugi. Hasil kegiatan menunjukkan bahwa UMKM telah memiliki media promosi digital yang dapat digunakan untuk memperluas jangkauan pemasaran. Selain itu, pelaku usaha juga mulai memahami pentingnya pencatatan keuangan secara teratur untuk memantau kondisi usaha. Program pendampingan ini memberikan dampak positif terhadap peningkatan pengetahuan dan keterampilan pelaku usaha UMKM dalam memanfaatkan pemasaran digital dan penataan keuangan usaha. Dengan demikian, kegiatan pengabdian ini diharapkan dapat mendukung keberlanjutan usaha serta meningkatkan daya saing UMKM di era digital.

Bagaimana Cara Sitasi Artikel ini:

Hapsari, A. D., Mawaddah, S., Alisa, N. A. P., & Rahmawati, E. . (2026). Optimalisasi Strategi Pemasaran Digital dan Penataan Keuangan pada UMKM Jasa Jahit Rumahan Ibu Elisa. Aksi Kita: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat, 2(3), 1135-1143. <https://doi.org/10.63822/4wh8ss63>

PENDAHULUAN

Perputaran roda perekonomian di Indonesia sangat dipengaruhi oleh Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM). UMKM berperan dalam membuka lapangan kerja dan dapat mendukung perekonomian masyarakat di tingkat kecil dan menengah. Kontribusi UMKM sangat besar, terutama pada Produk Domestik Bruto (PDB), penciptaan lapangan pekerjaan, serta peningkatan inovasi, terutama dalam menghadapi tantangan ekonomi global dan ketimpangan sosial (Dwifanty dkk., 2025).

Dengan perkembangan zaman yang semakin modern dan semakin banyaknya jumlah UMKM yang ada di Indonesia, membuat para pelaku UMKM harus memikirkan bagaimana caranya bersaing dan mempertahankan usaha mereka. Sayangnya, beberapa UMKM masih belum memiliki cara untuk bersaing dan mempertahankan usaha mereka. Hal ini terjadi pada UMKM Jasa Jahit Rumahan Ibu Elisa yang belum memiliki strategi pemasaran yang tepat dan melakukan penataan keuangan usaha yang cukup baik. UMKM Jasa Jahit Rumahan Ibu Elisa belum melakukan promosi menggunakan media sosial dalam usahanya. Selain itu, pengelolaan keuangan usaha belum dilakukan secara sistematis. UMKM Jasa Jahit Rumahan Ibu Elisa belum melakukan pencatatan pemasukan dan pengeluaran yang terstruktur. Kondisi ini merupakan alasan pelaku UMKM belum dapat menentukan strategi bisnis yang tepat dan tidak dapat melakukan evaluasi pengembangan usaha.

Strategi pemasaran merupakan salah satu hal yang harus dilakukan oleh setiap pelaku usaha untuk dapat mempertahankan dan memperluas pasar mereka (Jatmiko, 2022). Dengan perkembangan teknologi informasi dan komunikasi, menjadikan sosial media sebagai salah satu alat yang digunakan dalam melakukan strategi pemasaran yang mudah, murah, dan memiliki jangkauan luas. Menurut Rizkiani (2025), Instagram merupakan salah satu aplikasi yang memberikan pengaruh dalam kegiatan jual beli online. Namun, pada kenyataannya masih banyak pelaku UMKM yang belum memanfaatkan media sosial secara optimal dalam kegiatan pemasaran, bahkan masih mengandalkan metode pemasaran konvensional.

Permasalahan lain yang sering dihadapi oleh UMKM adalah kurangnya pengetahuan dalam pengelolaan keuangan usaha. Menurut Sugiastuti dkk. (2025), diperlukan pengelolaan keuangan yang baik agar pendapatan yang diperoleh oleh pelaku UMKM dapat dikelola dengan optimal dan berkelanjutan. Akan tetapi masih banyak pelaku UMKM yang belum memiliki pencatatan keuangan yang sistematis. Hal ini sejalan dengan temuan Watulfa & Fithria (2025) yang menyatakan bahwa pencatatan keuangan yang belum tertata menyebabkan pelaku UMKM mengalami kesulitan dalam memantau kondisi keuangan usahanya.

Berdasarkan permasalahan-permasalahan yang telah dijelaskan, maka kami berupaya melakukan pendampingan kepada pelaku UMKM Jasa Jahit Rumahan Ibu Elisa dalam mengoptimalkan strategi pemasaran digital serta meningkatkan kemampuan dalam penataan keuangan mereka. Dengan adanya penerapan pemasaran digital melalui media sosial dan penyusunan laporan keuangan yang baik, diharapkan dapat meningkatkan daya saing serta keberlanjutan UMKM.

METODE PELAKSANAAN

Kegiatan pengabdian masyarakat ini dilaksanakan pada UMKM Jasa Jahit Rumahan Ibu Elisa yang berlokasi di Jalan Wolter Monginsidi 1, No. 30, RT. 22, Samarinda Ulu, Kota Samarinda. Kegiatan dilaksanakan pada hari Jum'at, 9 Mei 2026. Kegiatan dilakukan selama 1 hari dengan fokus pada

optimalisasi pemasaran digital melalui media sosial Instagram serta penataan keuangan usaha sederhana guna meningkatkan daya saing UMKM. Metode pelaksanaan kegiatan menggunakan metode pendampingan UMKM melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi secara langsung kepada pelaku usaha. Pendekatan ini digunakan untuk memahami kondisi UMKM serta menggambarkan proses pendampingan yang dilakukan selama kegiatan pengabdian berlangsung. Pelaksanaan kegiatan pengabdian dilakukan melalui empat tahapan, yaitu tahap persiapan, tahap pelaksanaan, tahap pendampingan, dan tahap evaluasi.

Teknik Pengumpulan Data

Dalam pendampingan UMKM ini digunakan beberapa teknik pengumpulan data, yaitu:

a. Observasi

Observasi langsung dilakukan di UMKM Jasa Jahit Rumahan Ibu Elisa selama proses pendampingan pembuatan akun Instagram dan penataan laporan keuangan usaha.

b. Wawancara

Wawancara dilakukan untuk mendapatkan informasi mengenai UMKM Jasa Jahit Rumahan Ibu Elisa, seperti informasi produk, proses penjualan, hingga tantangan yang dihadapi dalam menjalankan usaha.

c. Studi Dokumentasi

Tim pendamping mengumpulkan dan menganalisis dokumen pendukung yang berkaitan dengan kegiatan pendampingan, seperti dokumentasi foto saat pembuatan akun Instagram serta materi pelatihan penataan laporan keuangan yang digunakan. Dokumen ini berfungsi sebagai bukti pelaksanaan kegiatan dan mendukung validitas temuan di lapangan.

Tahap Persiapan

Pada tahap persiapan dilakukan observasi awal dan wawancara secara langsung kepada pemilik UMKM untuk mengetahui kondisi usaha yang dijalankan. Tahap ini bertujuan untuk mengidentifikasi permasalahan yang dihadapi oleh pelaku usaha, terutama pada aspek pemasaran dan pengelolaan keuangan usaha. Berdasarkan hasil observasi diketahui bahwa UMKM Jasa Jahit Rumahan Ibu Elisa masih menggunakan pemasaran secara konvensional dari mulut ke mulut dan belum memanfaatkan media sosial secara optimal sebagai sarana promosi. Selain itu, usaha juga belum memiliki pencatatan keuangan yang tersusun secara teratur sehingga pemilik usaha mengalami kesulitan dalam mengetahui kondisi pemasukan, pengeluaran, dan keuntungan usaha. Pada tahap ini tim pendamping juga menyiapkan materi dan kebutuhan pendampingan terkait pemasaran digital melalui Instagram serta penataan keuangan sederhana yang disesuaikan dengan kondisi dan kebutuhan UMKM.

Tahap Pelaksanaan

Tahap pelaksanaan dilakukan dengan memberikan sosialisasi dan edukasi secara langsung kepada pemilik UMKM mengenai pentingnya penerapan pemasaran digital dan penataan keuangan dalam mendukung perkembangan usaha. Kegiatan ini bertujuan untuk meningkatkan pemahaman pelaku usaha mengenai strategi pengelolaan usaha yang lebih efektif dan sesuai dengan perkembangan teknologi di era digital. Pada kegiatan pemasaran digital, tim pendamping memberikan penjelasan mengenai manfaat

penggunaan media sosial, khususnya Instagram, sebagai sarana promosi usaha. Pelaku usaha diberikan pemahaman bahwa media sosial dapat membantu memperluas jangkauan pemasaran, mempermudah komunikasi dengan pelanggan, serta meningkatkan daya tarik usaha melalui tampilan produk dan jasa secara visual. Selain itu, dijelaskan pula mengenai pentingnya konsistensi dalam mengunggah konten promosi agar usaha lebih mudah dikenal oleh masyarakat luas.

Selanjutnya, pada aspek penataan keuangan, tim pendamping memberikan penjelasan mengenai pentingnya pencatatan keuangan usaha secara teratur sebagai dasar dalam mengetahui kondisi dan perkembangan usaha. Pelaku usaha diberikan pemahaman mengenai cara membedakan pemasukan dan pengeluaran usaha serta pentingnya pengelolaan keuangan yang tertata agar dapat membantu proses pengambilan keputusan usaha di kemudian hari. Materi yang diberikan meliputi pencatatan arus kas masuk dan arus kas keluar, pengelompokan pengeluaran operasional usaha, serta penyusunan laporan laba rugi sederhana. Penjelasan dilakukan menggunakan contoh pencatatan yang disesuaikan dengan kondisi usaha jasa jahit rumahan sehingga lebih mudah dipahami dan diterapkan secara langsung oleh pemilik usaha.

Tahap Pendampingan

Tahap pendampingan dilakukan secara langsung melalui praktik dan implementasi kegiatan pada UMKM Jasa Jahit Rumahan Ibu Elisa. Pada aspek pemasaran digital, tim pendamping membantu pembuatan akun Instagram usaha yang digunakan sebagai media promosi jasa jahit dan vermak pakaian. Akun Instagram kemudian dilengkapi dengan identitas usaha, deskripsi layanan, serta unggahan hasil jahitan sebagai bentuk promosi digital. Selain itu, pelaku usaha juga diberikan pendampingan mengenai cara penggunaan Instagram, seperti mengunggah konten, menambahkan caption, dan memanfaatkan media sosial untuk menarik perhatian calon pelanggan. Pada aspek penataan keuangan, pendampingan dilakukan dengan membantu pemilik usaha membuat pencatatan keuangan sederhana berupa arus kas masuk dan arus kas keluar usaha menggunakan Microsoft Excel. Tim pendamping juga memberikan contoh penyusunan laporan laba rugi sederhana agar pemilik usaha dapat mengetahui jumlah pendapatan, pengeluaran, serta keuntungan usaha secara lebih teratur.

Tahap Evaluasi

Tahap evaluasi dilakukan untuk mengetahui hasil dan perkembangan dari kegiatan pendampingan yang telah dilaksanakan. Evaluasi dilakukan melalui pengamatan secara langsung terhadap kemampuan pelaku usaha dalam menggunakan Instagram sebagai media promosi serta kemampuan dalam melakukan pencatatan keuangan usaha secara sederhana. Hasil evaluasi menunjukkan bahwa UMKM telah memiliki media promosi digital berupa akun Instagram yang dapat digunakan untuk memperluas pemasaran usaha. Selain itu, pemilik usaha juga mulai memahami pentingnya pencatatan keuangan dan mampu melakukan pencatatan pemasukan dan pengeluaran usaha secara lebih teratur dibandingkan sebelum kegiatan pengabdian dilakukan. Data hasil kegiatan kemudian dianalisis secara deskriptif dengan menggambarkan perubahan kondisi usaha sebelum dan sesudah pendampingan dilakukan. Analisis tersebut digunakan untuk melihat dampak kegiatan pengabdian terhadap peningkatan pengetahuan dan keterampilan pelaku UMKM dalam pemasaran digital dan penataan keuangan usaha.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil Pelaksanaan Pengabdian

Kegiatan pengabdian pada UMKM Jasa Jahit Rumahan Ibu Elisa telah dilaksanakan dengan fokus pada optimalisasi pemasaran digital dan penataan keuangan usaha. Usaha milik Ibu Elisa bergerak pada bidang jasa jahit baju dan vermak pakaian. Hasil kegiatan menunjukkan bahwa sebelum pendampingan dilakukan, UMKM belum memiliki media promosi digital. Selain itu, pencatatan keuangan usaha juga belum dilakukan secara teratur sehingga pemilik usaha mengalami kesulitan dalam mengetahui kondisi keuangan usaha secara jelas. melalui pengabdian ini, kami membantu dalam pembuatan akun Instagram sebagai media pemasaran digital UMKM. Akun tersebut dilengkapi dengan identitas usaha, deskripsi layanan, serta unggahan hasil jahit dan vermak pakaian.

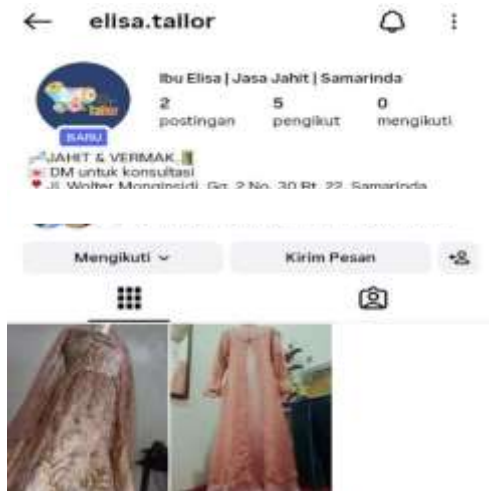
Dalam Penataan keuangan, kami membantu pemilik usaha membuat pencatatan keuangan sederhana berupa buku kas pemasukan dan pengeluaran. Pengelolaan keuangan usaha menjadi lebih teratur dibandingkan sebelumnya. Pemilik usaha juga mulai memahami arus keluar masuk keuangan sehingga lebih mudah mengetahui jumlah pendapatan yang diperoleh. Dengan adanya pencatatan yang lebih rapi, pemilik usaha dapat mengetahui pengeluaran operasional yang paling sering digunakan serta memperkirakan keuntungan usaha secara lebih jelas. Selain membantu pencatatan harian, kami juga memberikan contoh laporan laba rugi sederhana. Laporan tersebut membantu pemilik usaha dalam mengetahui selisih antara pendapatan dan pengeluaran usaha. Dengan demikian, pemilik usaha dapat mengevaluasi kondisi usahanya dan menentukan langkah yang perlu dilakukan untuk meningkatkan keuntungan. Perubahan dalam penataan keuangan ini memberikan dampak positif terhadap pengelolaan keuangan usaha jahit rumahan Ibu Elisa. Pemilik usaha menjadi lebih paham pentingnya pencatatan keuangan sebagai salah satu faktor pendukung keberlanjutan UMKM.



Gambar 1. Penyampaian terkait strategi pemasaran digital melalui platform Instagram dan penataan keuangan pada pelaku UMKM.



Gambar 2. Proses menjelaskan tata cara pembuatan akun Instagram.



Gambar 3. Implementasi pembuatan akun Instagram milik usaha Jasa Jahit Rumahan Ibu Elisa.



Gambar 4. Proses menjelaskan pencatatan keuangan, yakni arus kas masuk dan keluar serta laporan laba rugi.

Tanggal	Uraian	Jumlah Masuk	Jumlah Keluar	Saldo Awal
01/04/2026	Saldo Awal			1.000.000
02/04/2026	Penjualan barang	50.000		1.050.000
03/04/2026	Pembelian bahan		100.000	950.000
04/04/2026	Penjualan jasa	20.000		970.000
05/04/2026	Pembelian bahan		150.000	820.000
06/04/2026	Penjualan jasa	100.000		920.000
07/04/2026	Pembelian bahan		80.000	840.000
08/04/2026	Penjualan jasa	120.000		960.000
09/04/2026	Pembelian bahan		100.000	860.000
10/04/2026	Penjualan jasa	150.000		1.010.000
11/04/2026	Pembelian bahan		120.000	890.000
12/04/2026	Penjualan jasa	180.000		1.070.000
13/04/2026	Pembelian bahan		100.000	970.000
14/04/2026	Penjualan jasa	200.000		1.170.000
15/04/2026	Pembelian bahan		150.000	1.020.000
16/04/2026	Penjualan jasa	250.000		1.270.000
17/04/2026	Pembelian bahan		180.000	1.090.000
18/04/2026	Penjualan jasa	300.000		1.390.000
19/04/2026	Pembelian bahan		200.000	1.190.000
20/04/2026	Penjualan jasa	350.000		1.540.000
21/04/2026	Pembelian bahan		250.000	1.290.000
22/04/2026	Penjualan jasa	400.000		1.690.000
23/04/2026	Pembelian bahan		300.000	1.390.000
24/04/2026	Penjualan jasa	450.000		1.840.000
25/04/2026	Pembelian bahan		350.000	1.490.000
26/04/2026	Penjualan jasa	500.000		1.990.000
27/04/2026	Pembelian bahan		400.000	1.590.000
28/04/2026	Penjualan jasa	550.000		2.140.000
29/04/2026	Pembelian bahan		450.000	1.690.000
30/04/2026	Penjualan jasa	600.000		2.290.000
31/04/2026	Pembelian bahan		500.000	1.790.000
Total		2.550.000	1.950.000	2.290.000

Gambar 5. Implementasi pembuatan arus kas masuk dan keluar pada bulan April 2026 usaha Jasa Jahit Rumahan Ibu Elisa.



Gambar 6. Dokumentasi bersama tim pendamping dan pemilik UMKM Jasa Jahit Rumahan Ibu Elisa.

Pembahasan

Pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat dapat memberikan dampak positif terhadap peningkatan daya saing UMKM Jasa Jahit Rumahan Ibu Elisa. Pembuatan akun Instagram menjadi salah satu langkah penting dalam membantu usaha beradaptasi dengan perkembangan teknologi digital. Media sosial memiliki peran yang cukup besar dalam kegiatan pemasaran karena mampu menjangkau konsumen lebih luas dengan biaya yang relatif rendah. Platform ini dipilih karena merupakan salah satu media sosial yang cenderung mudah digunakan karena fiturnya yang sederhana dan mudah dipahami terutama pada kalangan generasi milenial yang beradaptasi menggunakan media sosial. Selain itu, Instagram memiliki keunggulan dalam menyampaikan informasi secara visual melalui foto ataupun video.

Melalui platform Instagram, usaha Jasa Jahit Rumahan Ibu Elisa dapat menampilkan hasil jahit baju dan vermak pakaian secara visual sehingga calon pelanggan lebih mudah melihat kualitas jasa yang ditawarkan. Penggunaan Instagram juga mempermudah pelanggan dalam melakukan komunikasi dan pemesanan jasa pada UMKM Jasa Jahit Rumahan Ibu Elisa. Penerapan pemasaran digital pada UMKM memberikan peluang bagi usaha kecil untuk meningkatkan daya saing dan memperluas pasar. Dengan adanya promosi melalui Instagram, usaha yang sebelumnya hanya dikenal oleh lingkungan sekitar, kini memiliki kesempatan untuk dikenal oleh masyarakat yang lebih luas. Selain membantu memperluas jangkauan pemasaran, penggunaan Instagram juga membantu meningkatkan profesionalisme usaha. Akun usaha yang memiliki identitas yang jelas, memiliki katalog jasa, serta informasi lainnya memberikan kesan lebih terpercaya bagi konsumen. Tampilan akun yang informatif dapat meningkatkan minat konsumen untuk menggunakan jasa yang ditawarkan. Hal ini sejalan dengan pendapat Kotler & Keller (2016), yang menyatakan bahwa pemasaran digital mampu membantu usaha menjangkau pasar yang luas serta meningkatkan hubungan dengan konsumen melalui komunikasi yang lebih cepat dan efektif.

Penataan keuangan usaha menjadi aspek penting dalam mengembangkan UMKM. Sebelum pendampingan dilakukan, pencatatan keuangan pada UMKM Jasa Jahit Rumahan Ibu Elisa masih belum terstruktur. Kondisi ini menyebabkan pemilik usaha mengalami kesulitan dalam mengetahui jumlah pasti keuntungan dan pengeluaran serta kondisi keuangan usaha secara keseluruhan. Selain itu, keuangan pribadi dan keuangan usaha masih sering bercampur sehingga pengelolaan usaha menjadi kurang efektif. Melalui kegiatan pendampingan, pemilik usaha mulai paham bahwa pencatatan keuangan memiliki peran penting dalam menjaga keberlanjutan usaha. Pencatatan pemasukan dan pengeluaran membantu pelaku UMKM dalam mengetahui arus kas usaha, mengontrol pengeluaran operasional, serta mempermudah pengambilan keputusan usaha di masa mendatang. Dengan adanya pencatatan yang lebih teratur, pemilik usaha dapat mengetahui jumlah pendapatan yang diperoleh dari jasa jahit baju dan vermak pakaian serta mengevaluasi biaya yang dikeluarkan selama proses usaha berlangsung.

Pendampingan yang kami lakukan berupa pembuatan pencatatan arus masuk dan keluar serta penyusunan laporan laba rugi sederhana. Kegiatan ini membantu pemilik usaha agar lebih disiplin dalam mencatat setiap transaksi usaha. Selain itu, pemisahan antara keuangan pribadi dan usaha juga mulai diterapkan sehingga kondisi keuangan usaha dapat diketahui secara lebih jelas dan terarah. Hal ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Habibah & Kusmayadi (2025) yang menjelaskan bahwa pencatatan keuangan yang terstruktur membantu pelaku UMKM dalam memantau arus kas, memisahkan keuangan pribadi dan usaha, serta menjadi dasar dalam pengambilan keputusan strategis. Penelitian tersebut juga menunjukkan bahwa banyak pelaku UMKM masih mengalami keterbatasan dalam penggunaan teknologi pencatatan keuangan sehingga pencatatan yang dilakukan belum optimal. Kondisi tersebut serupa dengan keadaan awal pada UMKM Jasa Jahit Rumahan Ibu Elisa yang sebelumnya masih menggunakan pencatatan sederhana dan belum teratur. Dalam penelitian tersebut juga dijelaskan bahwa pencatatan keuangan bukan hanya kebutuhan administratif, tetapi merupakan bagian dari strategi dalam membangun sumber daya internal usaha agar lebih unggul dan memiliki daya saing. Dengan adanya penataan keuangan yang lebih baik, UMKM Jasa Jahit Rumahan Ibu Elisa mulai memiliki pengelolaan usaha yang lebih tertata dan profesional. Pencatatan keuangan sederhana yang diterapkan diharapkan dapat membantu keberlangsungan usaha serta menjadi dasar dalam pengembangan UMKM di masa yang akan datang.

Pelaksanaan kegiatan pengabdian ini juga menunjukkan bahwa UMKM skala rumahan memerlukan pendampingan yang berkelanjutan agar mampu berkembang dan beradaptasi di era serba digital ini. Keterbatasan pengetahuan mengenai pemasaran digital dan pengelolaan keuangan sering menjadi kendala bagi pelaku UMKM dalam mengembangkan usaha. Oleh karena itu, kegiatan pendampingan seperti ini memiliki peran penting dalam meningkatkan kemampuan dan kemandirian pelaku usaha kecil. Dengan adanya program pengabdian masyarakat ini, UMKM Jasa Jahit Rumahan Ibu Elisa mengalami peningkatan dalam pengelolaan usaha yang lebih tertata. Pemanfaatan Instagram sebagai media promosi serta penerapan pencatatan keuangan sederhana diharapkan dapat membantu usaha terus berkembang, meningkatkan jumlah pelanggan, serta memperkuat daya saing UMKM di tengah persaingan usaha yang semakin kompleks.

KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan hasil kegiatan pengabdian masyarakat yang telah dilakukan pada UMKM Jasa Jahit Rumahan Ibu Elisa, dapat disimpulkan bahwa program pendampingan berhasil membantu optimalisasi pemasaran digital dan penataan keuangan usaha. Keberhasilan tersebut ditunjukkan dengan adanya akun Instagram sebagai media promosi jasa jahit dan vermak pakaian yang dapat memperluas jangkauan pemasaran usaha. Selain itu, pelaku usaha juga mengalami peningkatan pemahaman dalam pengelolaan keuangan, ditandai dengan kemampuan melakukan pencatatan arus kas masuk dan keluar serta menyusun laporan laba rugi sederhana secara lebih teratur. Dengan demikian, kegiatan pengabdian ini memberikan dampak positif terhadap peningkatan pengetahuan dan keterampilan pelaku usaha dalam mendukung keberlanjutan usaha.

Untuk kegiatan pengabdian selanjutnya, disarankan agar pendampingan dilakukan secara berkelanjutan guna meningkatkan kemampuan pelaku UMKM dalam pemasaran digital dan pengelolaan keuangan. Pelaku usaha juga diharapkan lebih aktif memanfaatkan media sosial sebagai sarana promosi serta melakukan pencatatan keuangan secara rutin. Selain itu, pelatihan lanjutan terkait pembuatan konten promosi dan penggunaan aplikasi keuangan digital perlu dilakukan agar pengelolaan usaha menjadi lebih efektif dan mampu meningkatkan daya saing UMKM.

UCAPAN TERIMAKASIH

Kami ucapkan terima kasih kepada Universitas Mulawarman khususnya Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis yang telah memberikan dukungan, arahan, serta fasilitas selama pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat ini. Dukungan yang diberikan sangat membantu dalam kelancaran proses pendampingan dan pelaksanaan kegiatan di lapangan. Kami juga mengucapkan terima kasih kepada Ibu Elisa selaku pemilik UMKM Jasa Jahit Rumahan Ibu Elisa yang telah bersedia menjadi mitra dalam kegiatan pengabdian ini, serta memberikan partisipasi aktif selama proses pendampingan optimalisasi strategi pemasaran digital dan penataan keuangan usaha berlangsung. Kegiatan pengabdian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi pengembangan usaha serta membantu meningkatkan daya saing UMKM melalui pemanfaatan pemasaran digital dan pengelolaan keuangan yang lebih teratur.

DAFTAR PUSTAKA

- Dwifanty, D. J., Leobisa, J. N., Bernoli, A. A., & Dima, E. T. Y. (2025). Kontribusi UMKM Terhadap Perekonomian Indonesia Serta Peluang dan Tantangan dalam Era Digitalisasi. *Akuntansi Dan Ekonomi Pajak: Perspektif Global*, 2(3), 71–78. <https://doi.org/10.61132/aepg.v2i3.1357>.
- Habibah, N. K., & Kusmayadi, D. (2025). Analisis Penerapan Pencatatan Keuangan Sederhana pada UMKM: Studi Kasus Warmart. *Jurnal Eko-Bisma*, 4(2), 187-198. <https://doi.org/10.58268/eb.v4i2.187>
- Jatmiko, N. S. (2022). Strategi Pemasaran Ideal di Era Digital untuk Meningkatkan Penjualan Produk UMKM. *Jurnal Plakat Jurnal Pelayanan Kepada Masyarakat*, 4. <https://doi.org/http://dx.doi.org/10.30872/plakat.v4i2.8955>.
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). *Marketing Management (15th Edition)*. Harlow: Pearson Education Limited.
- Rizkiani, P. E. (2025). Strategi Digital Marketing Melalui Instagram Untuk Meningkatkan Omset Penjualan UMKM. *BISNISTEK : Jurnal Ilmiah Bisnis Digital*, 1(2). <https://doi.org/10.69533>.
- Sugiastuti, R. H., Putri, N. F. K., Fahdina, A., & Ningtyas, C. P. (2025). Analisis Pengelolaan Keuangan pada Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) Unggul di Kota Malang. *Business UHO: Jurnal Administrasi Bisnis*, 10(1).
- Sugiyono. (2022). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D* (4th ed.). Alfabeta.
- Watulfa, D. C., & Fithria, A. (2025). Optimalisasi pencatatan keuangan UMKM berbasis SAK EMKM untuk mendorong kemandirian finansial. *Jurnal Pembelajaran Pemberdayaan Masyarakat (JP2M)*, 6(2), 592–602. <https://doi.org/10.33474/jp2m.v6i2.23695>.
- Yuniarti, P., Wianti, W., Rini, R. S., & Zahra. (2023). *Metode Penelitian Sosial* (Moh. Nasrudin, Ed.). Penerbit NEM.
- Miles, M.B, Huberman, A.M, dan Saldana, J. (2014). *Qualitative Data Analysis, A Methods Sourcebook, Edition 3*. USA: Sage Publications. Terjemahan Tjetjep Rohindi Rohidi, UI-Press.