

## Pemberdayaan Masyarakat Desa Cilimus Kecamatan Teluk Pandan Melalui Pengembangan Umkm

Pebrina Swissia<sup>(1,a)</sup>, Halimah<sup>(1,b)\*</sup>

<sup>(1a)</sup>Akutansi, <sup>(1b)</sup>Sistem Informasi, Institut Informatika dan Bisnis Darmajaya  
Email :<sup>(a)</sup>pebrinaswissia@darmajaya.ac.id, <sup>(b)</sup>halimahyunus@darmajaya.ac.id

### ABSTRAK

Pengabdian masyarakat ini bertujuan untuk membantu Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) di Desa Cilimus, Kecamatan Teluk Pandan, Kabupaten Pesawaran. Permasalahan yang ada pada beberapa UMKM Desa Cilimus yaitu kurangnya pengetahuan tentang legalitas usaha berupa izin NIB, tidak adanya identitas usaha berupa logo dan baner, kurangnya pengetahuan tentang pembuatan laporan pembukuan, serta kecilnya target marketing yang ada di umkm dimana hanya diproduksi untuk konsumen terdekat. Diharapkan dengan adanya kegiatan pengabdian masyarakat ini dapat membantu dalam pengembangan UMKM terutama untuk pengelolaan pemasaran dengan cara pemanfaatan digital marketing pada UMKM untuk meningkatkan penjualan dan target pasar konsumen yang lebih banyak dan luas, pemahaman tentang proses izin NIB dan pembuatan laporan pembukuan sederhana.

**Kata kunci:** Digital Marketing, UMKM, NIB

### ABSTRACT

*This community service aims to help Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs) in Cilimus Village, Teluk Pandan District, Pesawaran Regency. The problems that exist in some Cilimus Village SMEs are a lack of knowledge about business legality in the form of NIB permits, no business identity in the form of logos and banners, lack of knowledge about making bookkeeping reports, and the small market in SMEs where they are only produced for the closest consumers. It is hoped that this community service activity can assist in the development of MSMEs, especially for marketing management by utilizing digital marketing for MSMEs to increase sales and target a wider and wider consumer market, understand the NIB permit process and create simple bookkeeping reports.*

**Keywords:** Digital Marketing, UMKM, NIB

Submit:  
16.04.2023

Revised:  
02.05.2023

Accepted:  
04.05.2023

Available online:  
04.05.2023

### PENDAHULUAN

Pengabdian kepada masyarakat merupakan salah satu dari unsur tridarma perguruan tinggi yang bertujuan membantu masyarakat tertentu dalam beberapa aktivitas tanpa mengharapkan imbalan dalam bentuk apapun. Secara umum program ini dirancang oleh berbagai universitas atau institut yang ada di wilayah Negara Kesatuan Republik Indonesia untuk memberikan kontribusi nyata bagi bangsa Indonesia, khususnya dalam mengembangkan kesejahteraan dan kemajuan bangsa Indonesia. Kegiatan pengabdian yang dilaksanakan di Desa Cilimus, Kecamatan Teluk Pandan Kabupaten Pesawaran.

Cilimus merupakan desa yang berada di Kecamatan Teluk Pandan, Kabupaten Pesawaran, Lampung, Indonesia. Cilimus terdiri atas 4 dusun, yakni Kampung Baru, Cilimus, Way Sembung, dan Way Tabuh. Luas desa Cilimus yakni 16,20 Ha dengan jumlah penduduk 2.309 jiwa, Dengan jumlah penduduk yang cukup padat dan lokasi desa yang terdapat pada kawasan hutan konservasi menyebabkan mayoritas penduduk Cilimus adalah petani. Dengan masyarakat yang mempunyai karakteristik keharmonisan dan kerukunan antar sesama penduduk setempat, gotong royong saling bahu membahu untuk membangun

This work is licensed under a [Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0 International License](https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/).



kepentingan bersama sangat terlihat di Desa Cilimus. Potensi sosial budaya yang cukup baik serta kondisi masyarakat yang ramah dengan norma dan tradisi yang berlaku menjadi asset adat istiadat yang perlu dikembangkan. Namun ada beberapa masyarakat yang memilih untuk membuka lapangan pekerjaan bagi masyarakat lain dengan mendirikan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM). Salah satu usaha mikro yang ada di Desa Cilimus yaitu usaha Kerajinan Kayu, UMKM Mobil-mobilan terbuat dari bahan kayu, UMKM Sale Pisang. Berdasarkan hasil wawancara bersama Bapak Supriyadi, diketahui bahwa beliau memulai usaha Kerajinan Kayu sejak tahun 2019 dan sempat mengalami penurunan dalam penjualan pada tahun 2020 saat wabah COVID-19 melanda. Usaha mikro yang dijalankan bapak Supriyadi merupakan usaha milik pribadi yang hanya dibantu oleh kerabat terdekat.

UMKM atau Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah yang telah diatur berdasarkan UU Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah. UMKM mempunyai peran yang sangat penting dalam pertumbuhan pembangunan ekonomi Indonesia serta dapat mengatasi masalah pengangguran. Tumbuhnya usaha mikro menjadikannya sebagai sumber pertumbuhan kesempatan kerja dan pendapatan (Rahmat et al., 2008). Dengan banyak menyerap tenaga kerja, berarti UMKM juga memiliki peran strategis dalam upaya pemerintah dalam memerangi kemiskinan dan pengangguran. UMKM yang merupakan jalan efektif penyerapan tenaga kerja mengingat penambahan tenaga kerja di bidang industri maupun jasa masih sangat terbatas. Dan oleh sebab itu, aspek yang sangat penting untuk pengembangan UMKM adalah legalitas usaha. Legalitas usaha melalui perizinan sangat penting oleh pelaku usaha untuk mempermudah mengakses permodalan dalam mengembangkan usahanya dan bersaing dengan pelaku usaha lainnya. Namun masih banyak masyarakat terutama pelaku UMKM yang masih belum paham tentang mekanisme legalitas usaha. Pelaku UMKM di desa Cilimus memiliki banyak variasi bidang usaha, mulai dari produksi camilan, kerajinan kayu, serta perdagangan hasil pertanian & perkebunan. Dalam perkembangannya para pelaku usaha memerlukan izin usaha untuk menunjukkan bahwa usaha tersebut memang beroperasi melalui pembuatan Nomor Induk Berusaha (NIB). Akan tetapi, para pelaku UMKM di desa cilimus, khususnya pada UMKM Sale Pisang Mak Puh Dan kerajinan kayu putra bungsu belum mengetahui dan memahami tentang pentingnya legalitas usaha dalam bentuk Nomor Induk Berusaha (NIB). Beberapa kendala yang menyebabkan UMKM tersebut belum memiliki izin usaha yaitu Pelaku UMKM belum memiliki pengetahuan tentang OSS; (2) Pelaku UMKM belum mengetahui tata cara pembuatan Nomor Induk Berusaha (NIB) melalui OSS (Online Single Submission); (3) Pelaku UMKM belum mengetahui pentingnya manfaat memiliki Izin Usaha dalam hal ini Nomor Induk Berusaha (NIB). Perizinan Online Terpadu (Online Single Submission) adalah izin yang diperoleh setelah pendaftaran pelaku usahadan kemudian diterbitkan oleh Lembaga OSS. Online Single Submission merupakan salah satu bentuk upaya pemerintah untuk meningkatkan pelayanan publik (Fitri & Sheerleen, 2021). Adanya izin berusaha akan membuat UMKM memiliki perlindungan hukum yang layak berdiri dan beroperasi, serta sebagai tanda bahwa usaha tersebut berlegalitas dimata hukum yang berlaku melalui pendaftaran pada akun Online Single Submission (OSS).

Permasalahan lain yang dihadapi beberapa UMKM di Desa Cilimus yaitu kurangnya pemahaman untuk memasarkan produk secara digital, pelaku usaha hanya mengandalkan target pasar dilingkungan sekitar. Salah satu bentuk promosi dalam mendukung digital marketing salah satunya adalah memanfaatkan social media dan content marketing (Naimah et al., 2020). Social Media Marketing merupakan kegiatan untuk melakukan pemasaran produk menggunakan platform media sosial (Arrigo, 2018). Sedangkan Content Marketing adalah proses pemasaran dengan mendistribusi dan membuat suatu konten yang relevan untuk menarik konsumen berupa foto, video, artikel dan lainnya yang menarik dan relevan dengan produk tersebut (Seyyedamiri & Tajrobehkar, 2019; Abidin, dkk. 2021). Untuk meningkatkan penjualan dan pendapatan UMKM yang ada pada Desa Cilimus tim pengabdian memberikan sosialisasi kepada seluruh pelaku UMUM tentang digital marketing berbasis sosial media seperti shoppe, Instagram, tokopedia dll, tim pengabdian juga memberikan pengenalan NIB sehingga pelaku UMKM bersedia mendaftarkan usahanya untuk mendapatkan legalitas usaha dan terdaftar di Lembaga OSS.

### IDENTIFIKASI MASALAH

Permasalahan yang terjadi dan yang dihadapi beberapa UMKM di Desa Cilimus yaitu kurangnya pemahaman untuk memasarkan produk secara digital, pelaku usaha hanya mengandalkan target pasar dilingkungan sekitar.

## METODE PELAKSANAAN

Ada beberapa tahap yang dilakukan sebelum kegiatan pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat dilakukan. Tahap-tahap yang perlu dilakukan antara lain tahap persiapan, tahap pelaksanaan pelatihan dan metode pelatihan. Tahap-tahap tersebut akan dijelaskan sebagai berikut:

Tahap Persiapan Tahap persiapan yang dilakukan meliputi:

1. Penyusunan Tim Pelaksana Pengabdian Kepada Masyarakat terdiri atas 2 Dosen Program Studi Akutansi dan Sistem Informasi yakni, Pebrina Swisia, SE., MM dan Halimah, S. Kom., M.TI.
2. Pada tahap penentuan lokasi kegiatan, tim pelaksana melaksanakan survey ke beberapa lokasi yang kemungkinan bisa dilakukan kegiatan pengabdian.
3. Tahap pemantapan dan penentuan lokasi serta sasaran kegiatan. Setelah melaksanakan survey akhirnya diputuskan bahwa kegiatan pengabdian dilaksanakan di UMKM Kerajinan Kayu, UMKM Sale Pisang dan UMKM Mobil-mobilan.
4. Penentuan waktu dan tempat kegiatan. Pada tahap ini disepakati bahwa waktu kegiatan dilaksanakan pada bulan Februari 2023 selama satu bulan, dan dilaksanakan langsung ditempat UMKM dengan tetap menjaga protokol kesehatan.
5. Penyusunan bahan/materi pelatihan. Pada tahap ini materi disusun dalam bentuk ppt, makalah, video yang akan diberikan kepada para peserta.

Tahap Pelaksanaan Pelatihan

1. Sesi pertama: Pada sesi ini pembicara pertama memberikan penjelasan terkait beberapa konsep mengenai bagaimana meningkatkan pendapatan dengan cara memberikan pelatihan pembuatan NIB, membuat kemasan yang menarik untuk setiap produk, memberi inovasi dengan menciptakan produk baru yang terjangkau.
2. Sesi kedua: Pada sesi ini pembicara kedua memberikan penjelasan mengenai hal-hal terkait pembuatan Digital Branding dengan membuat: Membuat media sosial di Instagram, facebook, marketplace, mendaftarkan UMKM di shopee, tokopedia dan Go Food, Membantu menangani sosial media dan promosi, membuat kartu nama dan logo UMKM.

### Metode Pelatihan

Metode yang digunakan pada saat pelatihan antara lain ceramah, tanya jawab, dan penugasan. Tahap pendampingan dilakukan dalam semua kegiatan baik dari segi packaging dan branding, pembuatan akun media sosial dan marketplace, pengambilan dokumentasi produk, posting produk di media sosial dan marketplace, serta menerima pesanan dan mengirim barang. Bentuk pendampingan yang dilakukan adalah memberikan kesempatan kepada pemilik UMKM melakukan ujicoba dari hasil pelatihan untuk mendapatkan penilaian awal dari hasil pelatihan yang sudah dilaksanakan. Pada tahap monitoring evaluasi tim pengabdian melakukan penilaian lanjutan dari pendampingan yaitu dengan menguji secara praktik pemilik UMKM dimulai dari pengambilan dokumentasi produk, posting produk di media sosial dan marketplace, menerima pesanan, dan terakhir adalah mengirimkan barang pesanan konsumen. Monitoring evaluasi perlu dilakukan untuk mengetahui kesiapan pemilik UMKM dalam memanfaatkan Digital Branding setelah pelatihan yang dilakukan. Dari pelaksanaan tahap monitoring evaluasi diharapkan dapat memberikan data terkait kesiapan pemilik UMKM dalam menerapkan Digital Branding

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Dari seluruh rangkaian kegiatan, mulai dari penyajian materi, diskusi, dan tanya jawab dapat dikatakan bahwa kegiatan pengabdian kepada masyarakat untuk pemberdayaan UMKM yang ada di Desa Cilimus telah terlaksana dengan lancar. Program kerja yang dilakukan selama program Pengabdian Kepada Masyarakat terdiri dari pengenalan pembuatan NIB melalui OSS, melatih pembuatan logo umkm dan pemasaran produk melalui digital marketing seperti mendaftarkan produk di Shopee, pembuatan akun Instagram dan juga perancangan packaging, rebranding, inovasi pada produk. Proses pemilihan prioritas permasalahan berdasar dari hasil wawancara bersama dengan UMKM dan analisis terkait kemungkinan yang ada dan bisa dilaksanakan secara maksimal sesuai

kebutuhan UMKM. Packaging yang menarik tentu akan meningkatkan minat pembeli, dengan menganalisa kebutuhan dan kesesuaian produk dicapai lah re-packaging dengan anggaran biaya yang lebih hemat dan juga lebih efisien. Tak luput juga branding yang ingin diperbaharui oleh UMKM, selanjutnya diadakan pendampingan dalam re-branding produk yang tentunya lebih menarik dari yang sebelumnya. Perbandingan packaging produk yang lama dengan packaging produk yang baru.

Kegiatan selanjutnya adalah UMKM didampingi dalam pelatihan pengambilan gambar produk. Hal ini tentu sangat diperlukan mengingat dalam dunia Digital Branding tentu sebuah gambar dari suatu produk adalah hal yang vital, gambar yang sesuai kenyataan produk akan menambah nilai tersendiri. Setelah pengambilan gambar produk dilanjutkan dengan pelatihan tentang pembuatan media sosial dan marketplace. UMKM diberi pengetahuan terkait media sosial dan marketplace yang tentu sangat diperlukan dalam Digital Branding. Media sosial dan marketplace populer digunakan karena selain user friendly tentu mudah dalam penggunaannya. Selanjutnya UMKM didampingi dalam pembuatan akun media sosial dan marketplace, dan juga bagaimana cara memposting suatu produk dengan gambar yang diambil dengan metode yang baik, serta caption yang menarik untuk diposting. Selain menggunakan metode yang sudah dipakai oleh UMKM dalam mengirimkan pesanan dari konsumen, juga diperkenalkan metode baru dalam proses kirim barang dan terima orderan. Karena jika tetap menggunakan metode lama seperti menggunakan WhatsApp tentu akan merepotkan UMKM, juga ketertarikan pembeli jika terdapat metode yang lebih mudah tentu menggunakan metode baru tersebut. Setelah pelatihan tahap selanjutnya adalah pendampingan. Pendampingan dilakukan dalam semua kegiatan baik dari segi pembuatan akun media sosial dan marketplace, pembuatan NIB dan logo umkm, postingan produk, packaging dan branding, serta menerima orderan dan mengirim barang.

Berikut beberapa hasil yang didapatkan dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat pada UMKM di Desa Cilimus antaranya adalah:

1. Proses pembuatan logo UMKM dengan menggunakan aplikasi canva. Logo yang di buat memiliki unsur atau arti tersendiri yang melambangkan produk dari UMKM tersebut terdapat nama dari UMKM tersebut. Pelatihan ini menggunakan platform dari Canva dan CorelDraw. Bentuk pelatihan desain grafis dengan Canva ini akan membuat logo yang akan dipakai sebagai identitas usaha dari UMKM Kerajinan Kayu, sedangkan untuk pembuatan desain stiker miniatur truk dan desain banner menggunakan CorelDraw.



**Gambar 1. Desain Sticker Miniatur Truck**



**Gambar 2. Logo UMKM Kerajinan Kayu**



### ***Gambar 3. Proses Pembuatan Miniatur Mobil-mobilan***

#### **Pelatihan pembuatan NIB kepada Pelaku UMKM**

Pada kegiatan ini, tim pengabdian memberikan edukasi mengenai apa itu Nomor Induk Berusaha (NIB). Nomor Induk Berusaha (NIB) merupakan sebuah identitas pelaku usaha yang diterbitkan oleh lembaga OSS. Adanya NIB diharapkan dapat memudahkan pelaku usaha untuk mendapatkan perizinan dalam menjalankan usaha yang berlaku dimata hukum. Pada UMKM Sale Pisang Mak Puh dan Miniatur Mobilan Putra Bungsu ini belum dilakukan pendaftaran NIB melalui OSS, sehingga tim berinisiatif untuk mendaftarkan NIB ini dengan tujuan agar UMKM Sale Pisang Mak Puh dan Miniatur Mobilan Putra Bungsu Berkah memiliki identitas dan berlegalitas usaha dimata hukum yang berlaku. Pendampingan Proses Pembuatan NIB Pelaku UMKM Kegiatan selanjutnya yaitu melakukan pendampingan dalam pembuatan akun OSS. Langkah awal yang dilakukan yaitu dengan cara mengakses website OSS dan input data pribadi guna mendapatkan akun. Langkah selanjutnya yakni melakukan input data usaha dengan input yang dimasukkan berupa input data pribadi pemilik usaha, jenis usaha, modal awal, dan pendapatan pertahun. Kemudian melakukan submit data usaha dengan menunggu proses verifikasi data dan menunggu terbitnya sertifikat NIB. Menurut Mudiparwanto & Gunawan (2021) yakni terdapat beberapa dokumen yang perlu dipersiapkan untuk membuat perizinan usaha yakni NIK yang sesuai dengan data pada E-KTP, NPWP, dan E-mail pemilik usaha yang masih aktif, serta nomor telfon yang masih aktif.



***Gambar 4. Sosialisasi Pembuatan NIB***

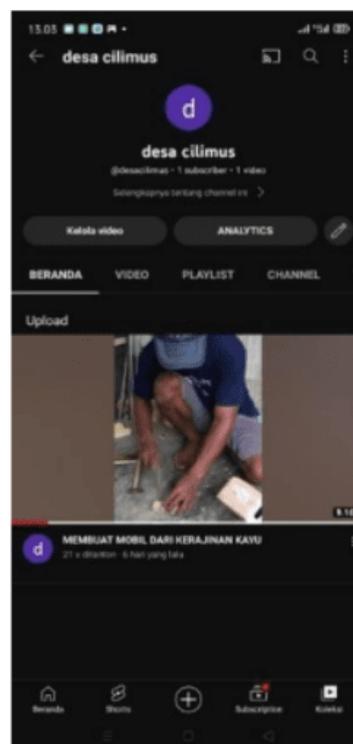
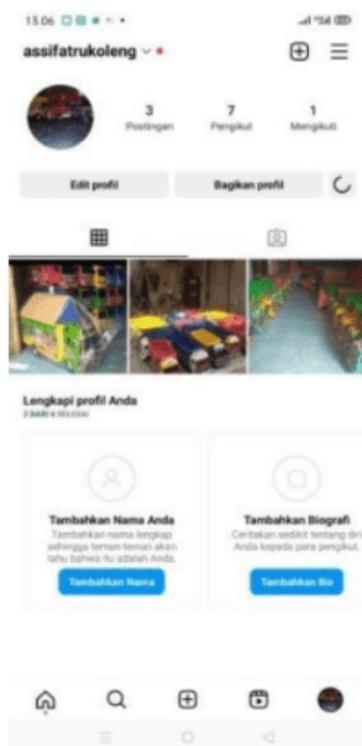
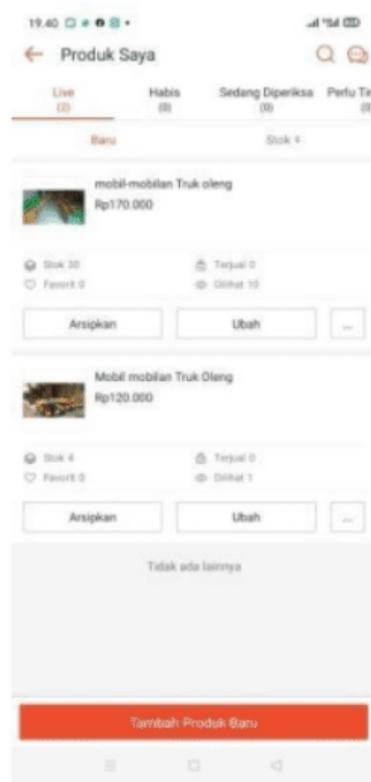
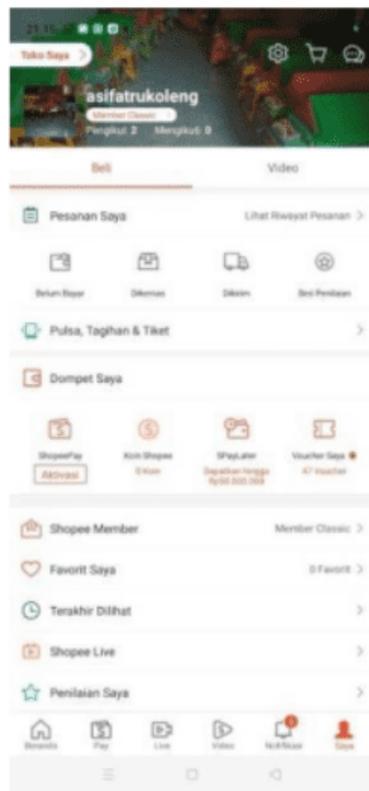
REKAM-REKAM PERIZINAN BERUSAHA	
KEMENTERIAN PERENCANAAN DAN PEMBANGUNAN NASIONAL	
SISTEM INFORMASI PERIZINAN BERUSAHA	
<p>1. Nama Pemilik Usaha: _____</p> <p>2. Jenis Usaha: _____</p> <p>3. Alamat Usaha: _____</p> <p>4. Nomor Telepon: _____</p> <p>5. Email: _____</p> <p>6. Tanggal Pendaftaran: _____</p> <p>7. Nomor NIB: _____</p> <p>8. Status: _____</p>	

REKAM-REKAM PERIZINAN BERUSAHA	
KEMENTERIAN PERENCANAAN DAN PEMBANGUNAN NASIONAL	
SISTEM INFORMASI PERIZINAN BERUSAHA	
<p>1. Nama Pemilik Usaha: _____</p> <p>2. Jenis Usaha: _____</p> <p>3. Alamat Usaha: _____</p> <p>4. Nomor Telepon: _____</p> <p>5. Email: _____</p> <p>6. Tanggal Pendaftaran: _____</p> <p>7. Nomor NIB: _____</p> <p>8. Status: _____</p>	

Gambar 5. Dokumen NIB

### Proses Pembuatan Akun Shopee dan Sosial Media

Proses pembuatan Akun Shopee dan Akun Sosial Media seperti Instagram dan Youtube, dilakukan dengan membuat Gmail untuk mendaftarkan Akun UMKM Kerajinan Kayu dan UMKM Sale Pisang. Untuk nama Akun Instagram yaitu assifatrulokeng, youtube bernama desa cilimus, dan Shopee bernama assifatrulokeng.



**Gambar 6. Akun Media Sosial UMKM Desa Cilimus****4. Pelatihan Penyusunan Laporan Keuangan dengan Teknik Pembukuan Sederhana**

Pembukuan sederhana adalah proses pencatatan yang dilakukan secara teratur dengan teknik yang sederhana seperti pencatatan kas umum. Manfaat dari adanya pembukuan sederhana yang benar yaitu pemilik UMKM dapat mengetahui pemasukan dan pengeluaran yang dihasilkan dari usaha tersebut. Pencatatan sederhana melalui kas umum meliputi Debit (pemasukan), Kredit (Pengeluaran), dan Saldo.



No	Tgl	Uraian	Debit	Kredit	Saldo
1	10/01/23	Saldo Awal			1.000,00
2	11/01/23	Pemasukan		500,00	1.500,00
3	12/01/23	Pengeluaran	200,00		1.300,00
4	13/01/23	Pemasukan		300,00	1.600,00
5	14/01/23	Pengeluaran	100,00		1.500,00
6	15/01/23	Pemasukan		400,00	1.900,00
7	16/01/23	Pengeluaran	300,00		1.600,00
8	17/01/23	Pemasukan		200,00	1.800,00
9	18/01/23	Pengeluaran	150,00		1.650,00
10	19/01/23	Pemasukan		350,00	2.000,00
11	20/01/23	Pengeluaran	250,00		1.750,00
12	21/01/23	Pemasukan		450,00	2.200,00
13	22/01/23	Pengeluaran	350,00		1.850,00
14	23/01/23	Pemasukan		550,00	2.400,00
15	24/01/23	Pengeluaran	450,00		1.950,00
16	25/01/23	Pemasukan		650,00	2.600,00
17	26/01/23	Pengeluaran	550,00		2.050,00
18	27/01/23	Pemasukan		750,00	2.800,00
19	28/01/23	Pengeluaran	650,00		2.150,00
20	29/01/23	Pemasukan		850,00	3.000,00
21	30/01/23	Pengeluaran	750,00		2.250,00
22	31/01/23	Pemasukan		950,00	3.200,00
23	01/02/23	Pengeluaran	850,00		2.350,00
24	02/02/23	Pemasukan		1.050,00	3.400,00
25	03/02/23	Pengeluaran	950,00		2.450,00
26	04/02/23	Pemasukan		1.150,00	3.600,00
27	05/02/23	Pengeluaran	1.050,00		2.550,00
28	06/02/23	Pemasukan		1.250,00	3.800,00
29	07/02/23	Pengeluaran	1.150,00		2.650,00
30	08/02/23	Pemasukan		1.350,00	4.000,00
31	09/02/23	Pengeluaran	1.250,00		2.750,00
32	10/02/23	Pemasukan		1.450,00	4.200,00
33	11/02/23	Pengeluaran	1.350,00		2.850,00
34	12/02/23	Pemasukan		1.550,00	4.400,00
35	13/02/23	Pengeluaran	1.450,00		2.950,00
36	14/02/23	Pemasukan		1.650,00	4.600,00
37	15/02/23	Pengeluaran	1.550,00		3.050,00
38	16/02/23	Pemasukan		1.750,00	4.800,00
39	17/02/23	Pengeluaran	1.650,00		3.150,00
40	18/02/23	Pemasukan		1.850,00	5.000,00
41	19/02/23	Pengeluaran	1.750,00		3.250,00
42	20/02/23	Pemasukan		1.950,00	5.200,00
43	21/02/23	Pengeluaran	1.850,00		3.350,00
44	22/02/23	Pemasukan		2.050,00	5.400,00
45	23/02/23	Pengeluaran	1.950,00		3.450,00
46	24/02/23	Pemasukan		2.150,00	5.600,00
47	25/02/23	Pengeluaran	2.050,00		3.550,00
48	26/02/23	Pemasukan		2.250,00	5.800,00
49	27/02/23	Pengeluaran	2.150,00		3.650,00
50	28/02/23	Pemasukan		2.350,00	6.000,00
51	29/02/23	Pengeluaran	2.250,00		3.750,00
52	30/02/23	Pemasukan		2.450,00	6.200,00
53	01/03/23	Pengeluaran	2.350,00		3.850,00
54	02/03/23	Pemasukan		2.550,00	6.400,00
55	03/03/23	Pengeluaran	2.450,00		3.950,00
56	04/03/23	Pemasukan		2.650,00	6.600,00
57	05/03/23	Pengeluaran	2.550,00		4.050,00
58	06/03/23	Pemasukan		2.750,00	6.800,00
59	07/03/23	Pengeluaran	2.650,00		4.150,00
60	08/03/23	Pemasukan		2.850,00	7.000,00
61	09/03/23	Pengeluaran	2.750,00		4.250,00
62	10/03/23	Pemasukan		2.950,00	7.200,00
63	11/03/23	Pengeluaran	2.850,00		4.350,00
64	12/03/23	Pemasukan		3.050,00	7.400,00
65	13/03/23	Pengeluaran	2.950,00		4.450,00
66	14/03/23	Pemasukan		3.150,00	7.600,00
67	15/03/23	Pengeluaran	3.050,00		4.550,00
68	16/03/23	Pemasukan		3.250,00	7.800,00
69	17/03/23	Pengeluaran	3.150,00		4.650,00
70	18/03/23	Pemasukan		3.350,00	8.000,00
71	19/03/23	Pengeluaran	3.250,00		4.750,00
72	20/03/23	Pemasukan		3.450,00	8.200,00
73	21/03/23	Pengeluaran	3.350,00		4.850,00
74	22/03/23	Pemasukan		3.550,00	8.400,00
75	23/03/23	Pengeluaran	3.450,00		4.950,00
76	24/03/23	Pemasukan		3.650,00	8.600,00
77	25/03/23	Pengeluaran	3.550,00		5.050,00
78	26/03/23	Pemasukan		3.750,00	8.800,00
79	27/03/23	Pengeluaran	3.650,00		5.150,00
80	28/03/23	Pemasukan		3.850,00	9.000,00
81	29/03/23	Pengeluaran	3.750,00		5.250,00
82	30/03/23	Pemasukan		3.950,00	9.200,00
83	31/03/23	Pengeluaran	3.850,00		5.350,00
84	01/04/23	Pemasukan		4.050,00	9.400,00
85	02/04/23	Pengeluaran	3.950,00		5.450,00
86	03/04/23	Pemasukan		4.150,00	9.600,00
87	04/04/23	Pengeluaran	4.050,00		5.550,00
88	05/04/23	Pemasukan		4.250,00	9.800,00
89	06/04/23	Pengeluaran	4.150,00		5.650,00
90	07/04/23	Pemasukan		4.350,00	10.000,00
91	08/04/23	Pengeluaran	4.250,00		5.750,00
92	09/04/23	Pemasukan		4.450,00	10.200,00
93	10/04/23	Pengeluaran	4.350,00		5.850,00
94	11/04/23	Pemasukan		4.550,00	10.400,00
95	12/04/23	Pengeluaran	4.450,00		5.950,00
96	13/04/23	Pemasukan		4.650,00	10.600,00
97	14/04/23	Pengeluaran	4.550,00		6.050,00
98	15/04/23	Pemasukan		4.750,00	10.800,00
99	16/04/23	Pengeluaran	4.650,00		6.150,00
100	17/04/23	Pemasukan		4.850,00	11.000,00
101	18/04/23	Pengeluaran	4.750,00		6.250,00
102	19/04/23	Pemasukan		4.950,00	11.200,00
103	20/04/23	Pengeluaran	4.850,00		6.350,00
104	21/04/23	Pemasukan		5.050,00	11.400,00
105	22/04/23	Pengeluaran	4.950,00		6.450,00
106	23/04/23	Pemasukan		5.150,00	11.600,00
107	24/04/23	Pengeluaran	5.050,00		6.550,00
108	25/04/23	Pemasukan		5.250,00	11.800,00
109	26/04/23	Pengeluaran	5.150,00		6.650,00
110	27/04/23	Pemasukan		5.350,00	12.000,00
111	28/04/23	Pengeluaran	5.250,00		6.750,00
112	29/04/23	Pemasukan		5.450,00	12.200,00
113	30/04/23	Pengeluaran	5.350,00		6.850,00
114	01/05/23	Pemasukan		5.650,00	12.400,00
115	02/05/23	Pengeluaran	5.450,00		6.950,00
116	03/05/23	Pemasukan		5.750,00	12.600,00
117	04/05/23	Pengeluaran	5.550,00		7.050,00
118	05/05/23	Pemasukan		5.950,00	12.800,00
119	06/05/23	Pengeluaran	5.650,00		7.150,00
120	07/05/23	Pemasukan		6.250,00	13.000,00
121	08/05/23	Pengeluaran	5.850,00		7.250,00
122	09/05/23	Pemasukan		6.550,00	13.200,00
123	10/05/23	Pengeluaran	6.050,00		7.350,00
124	11/05/23	Pemasukan		6.850,00	13.400,00
125	12/05/23	Pengeluaran	6.250,00		7.450,00
126	13/05/23	Pemasukan		7.150,00	13.600,00
127	14/05/23	Pengeluaran	6.550,00		7.550,00
128	15/05/23	Pemasukan		7.550,00	13.800,00
129	16/05/23	Pengeluaran	6.850,00		7.650,00
130	17/05/23	Pemasukan		7.950,00	14.000,00
131	18/05/23	Pengeluaran	7.150,00		7.750,00
132	19/05/23	Pemasukan		8.250,00	14.200,00
133	20/05/23	Pengeluaran	7.450,00		7.850,00
134	21/05/23	Pemasukan		8.550,00	14.400,00
135	22/05/23	Pengeluaran	7.750,00		7.950,00
136	23/05/23	Pemasukan		8.850,00	14.600,00
137	24/05/23	Pengeluaran	8.050,00		8.050,00
138	25/05/23	Pemasukan		9.150,00	14.800,00
139	26/05/23	Pengeluaran	8.350,00		8.150,00
140	27/05/23	Pemasukan		9.450,00	15.000,00
141	28/05/23	Pengeluaran	8.650,00		8.250,00
142	29/05/23	Pemasukan		9.750,00	15.200,00
143	30/05/23	Pengeluaran	8.950,00		8.350,00
144	31/05/23	Pemasukan		10.050,00	15.400,00
145	01/06/23	Pengeluaran	9.250,00		8.450,00
146	02/06/23	Pemasukan		10.350,00	15.600,00
147	03/06/23	Pengeluaran	9.550,00		8.550,00
148	04/06/23	Pemasukan		10.650,00	15.800,00
149	05/06/23	Pengeluaran	9.850,00		8.650,00
150	06/06/23	Pemasukan		10.950,00	16.000,00
151	07/06/23	Pengeluaran	10.150,00		8.750,00
152	08/06/23	Pemasukan		11.250,00	16.200,00
153	09/06/23	Pengeluaran	10.450,00		8.850,00
154	10/06/23	Pemasukan		11.550,00	16.400,00
155	11/06/23	Pengeluaran	10.750,00		8.950,00
156	12/06/23	Pemasukan		11.850,00	16.600,00
157	13/06/23	Pengeluaran	11.050,00		9.050,00
158	14/06/23	Pemasukan		12.150,00	16.800,00
159	15/06/23	Pengeluaran	11.350,00		9.150,00
160	16/06/23	Pemasukan		12.450,00	17.000,00
161	17/06/23	Pengeluaran	11.650,00		9.250,00
162	18/06/23	Pemasukan		12.750,00	17.200,00
163	19/06/23	Pengeluaran	11.950,00		9.350,00
164	20/06/23	Pemasukan		13.050,00	17.400,00
165	21/06/23	Pengeluaran	12.250,00		9.450,00
166	22/06/23	Pemasukan		13.350,00	17.600,00
167	23/06/23	Pengeluaran	12.550,00		9.550,00
168	24/06/23	Pemasukan		13.650,00	17.800,00
169	25/06/23	Pengeluaran	12.850,00		9.650,00
170	26/06/23	Pemasukan		13.950,	

### Ucapan Terimakasih

Tim pengabdian mengucapkan terima kasih kepada segenap masyarakat khususnya UMKM yang berada di Desa Cilimus Kecamatan Teluk Pandan Kabupaten Pesawaran Provinsi Lampung yang telah memberikan dukungan dan bantuannya dalam penelitian ini. Saya ucapkan banyak terima kasih juga kepada tim yang telah terlibat dalam kegiatan dan selalu memberikan semangat dan motivasi kepada tim pengabdian ini.

### REFERENSI

- Amnah, A., Indera, I., Pebrina, P., Halimah, H., Jaya, I., & Agustina, F. (2021, September). Peningkatan Ekonomi Bagi Kelompok Ibu-Ibu Tenaga Kerja Outsourcing Melalui Pelatihan Pembuatan Masker. In *Prosiding Seminar Nasional Darmajaya* (Vol. 1, pp. 18-21).
- Ayutiani, D. N., Primadani, B., & Putri, S. (2018). Penggunaan Akun Instagram Sebagai Media Informasi Wisata Kuliner. *Jurnal Ilmiah Ilmu Hubungan Masyarakat*, no. 3(1): 39–59.
- Cahyono, A. S. (2016). Pengaruh Media Sosial Terhadap Perubahan Sosial Masyarakat di Indonesia. *Jurnal Ilmu Sosial Dan Ilmu Politik*, no. 9(1): 140–157.
- Dimas Sasongko, Intan Rahma Putri, Vivi Nur Alfiani, Sasqia Dyah Qiranti, Riski Sintasari, Pramania Elka Allafa (2020). Digital Marketing Sebagai Strategi Pemasaran UMKM Makaroni Bajak Laut Kabupaten Temanggung, Retrieved from <http://journal.trunojoyo.ac.id/pangabdhi>
- Halimah, H., Saleh, S., & Swissia, P. (2019). Pemberdayaan Napi Perempuan Lapas Way Hui Melalui Kerajinan Rajutan Dan Perhitungan Penentuan Harga Jual Produk. *Aptekmas: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 2(2).
- Halimah, H., & Lilyana, B. (2021, September). Pelatihan Pembuatan Video Pembelajaran Menggunakan Bandicam Dalam Masa New Normal Bagi Guru SDIT Insantama. In *Prosiding Seminar Nasional Darmajaya* (Vol. 1, pp. 1-6).
- N. Yuwita, Sri Astutik, Siti Badriyatul, and Sri Rahayu, “Pendampingan Legalitas Usaha Mikro Kecil Dan Menengah Melalui Sistem Online Single Submission Di Desa Lemahbang Kecamatan Sukorejo,” *Khidmatuna J. Pengabdian. Kpd. Masy.*, vol. 2, no. 1, pp. 41–48, 2021, doi: 10.51339/khidmatuna.v2i1.322.
- Setiawati, S. D., Fitriawati, D., Retnasary, M., & Yelifa, I. R. (2019). Pesan Pemasaran Senjata Untuk Membangun Digital Branding. *Jurnal Ilmiah Indonesia*, no. 4(7): 131–151.
- Tabroni, & Komarudin, M. (2021). Strategi Promosi Produk Melalui Digital Branding Keputusan Konsumen. *Jurnal Riset Entrepreneurship*, no. 4(1): 49–57. <https://doi.org/10.30587/jre.v4i1.2217>
- Y. F. dan M. P. Tri Nur Fadilah, “Sosialisasi Pembuatan Nib Kepada Pelaku Umkm Di Dusun Kalangan, Candisari, Secang,” vol. 1, no. 2, pp. 175–182, 2021.
- Yunus, H., Saleh, S., & Swissia, P. (2019). Pengembangan Dan Pelatihan E-Commerce Hasil Kerajinan Napi Perempuan Lapas Way Hui Bandar Lampung. *Jurnal Publika Pengabdian Masyarakat*, 1(02), 35-42.