

## Sosialisasi Penerapan SAK EMKM dan Strategi Marketing Mix dalam Peningkatan Profitabilitas untuk Mewujudkan Kemandirian Petani Nira Kelapa di Desa Plana Kecamatan Somagede

### *Socialization of the Implementation of SAK EMKM and Marketing Mix Strategy to Increase Profitability to Realize the Independence of Coconut Nira Farmers in Plana Village, Somagede District*

Sania Ferika<sup>1</sup>, Laila Rossana<sup>2</sup>, Riztina Dwi Setyasih<sup>3</sup>

<sup>1,2,3</sup> Universitas Nahdlatul Ulama Purwokerto

<sup>1,2,3</sup> [sania.ferika@gmail.com](mailto:sania.ferika@gmail.com), [lailarossana7@gmail.com](mailto:lailarossana7@gmail.com), [riztinadwi@gmail.com](mailto:riztinadwi@gmail.com)

Korespondensi penulis : [sania.ferika@gmail.com](mailto:sania.ferika@gmail.com)

#### Article History:

Received: 08 Desember 2023

Accepted : 08 Januari 2024

Published : 29 Januari 2024

**Keywords:** SAK EMKM, Marketing Mix Strategy, Profitability, Brown Sugar

**Abstract:** *Plana Village is located in Somagede District, Banyumas Regency, 25 Km or around 36 minutes from the Nahdlatul Ulama University Purwokerto campus, with an area of 340,646 Km<sup>2</sup> and a population of 3,680 people. Based on village potential data in Banyumas Regency, Plana Village is one of the underdeveloped villages where the majority of the population makes their living as farmers. Brown sugar production is a community business in Plana Village that has the potential to be developed but has many obstacles, including financial record keeping which is still very simple, the resulting product packaging still uses banana leaves or makeshift plastic bags, does not yet have a brand and product label, limited marketing scope, channels long distribution and minimal price information resulting in low selling prices which then makes the business considered unprofitable. Based on several of these problems, the aim of the PKM Team is to socialize the implementation of SAK EMKM and marketing mix strategies to increase profitability to realize the independence of coconut sap farmers in Plana Village, Somagede District. The actions that will be taken are to provide socialization and assistance regarding the preparation of financial reports based on SAK EMKM and running a business using a marketing mix strategy, namely by (1) The quality of the products produced by coconut sap farmers must continue to be maintained, (2) Pay attention to prices, where these prices must be higher than production costs. However, prices must also be taken into account according to the quality of the product, (3) The marketing location must be easily accessible to consumers, both physical locations and using digital models, (4) Provide input regarding promotions carried out both physically and digitally.*

#### Abstrak

Sampah Desa Plana terletak di Kecamatan Somagede Kabupaten Banyumas berjarak 25 Km atau sekitar 36 menit dari kampus Universitas Nahdlatul Ulama Purwokerto, dengan luas wilayah 340.646 Km<sup>2</sup> dan jumlah penduduk sebanyak 3.680 jiwa. Berdasarkan data potensi desa Kabupaten Banyumas, Desa Plana adalah salah satu desa tertinggal yang mayoritas penduduknya bermata pencaharian sebagai petani. Produksi gula merah adalah usaha masyarakat Desa Plana yang potensial untuk dikembangkan tetapi memiliki banyak kendala, diantaranya pencatatan keuangan yang masih sangat sederhana, kemasan produk yang dihasilkan masih menggunakan daun pisang atau kantong plastik seadanya, belum memiliki merek dan label produk, terbatasnya lingkup pemasaran, saluran distribusi yang panjang dan minimnya informasi harga sehingga harga jual rendah yang kemudian menjadikan usaha dianggap tidak menguntungkan. Berdasarkan beberapa masalah tersebut tujuan Tim PKM ingin melakukan sosialisasi penerapan SAK EMKM dan strategi marketing mix dalam peningkatan profitabilitas untuk mewujudkan kemandirian petani nira kelapa

***SOSIALISASI PENERAPAN SAK EMKM DAN STRATEGI MARKETING MIX DALAM  
PENINGKATAN PROFITABILITAS UNTUK MEWUJUDKAN KEMANDIRIAN PETANI NIRA  
KELAPA DI DESA PLANA KECAMATAN SOMAGEDE***

di Desa Plana Kecamatan Somagede. Tindakan yang akan dilakukan adalah memberikan sosialisasi dan pendampingan mengenai pembuatan laporan keuangan berdasarkan SAK EMKM serta menjalankan usaha menggunakan strategi marketing mix, yakni dengan (1) Produk yang dihasilkan oleh petani nira kelapa tersebut harus terus dijaga kualitasnya, (2) Memperhatikan harga, dimana harga ini harus lebih tinggi dari biaya produksi. Akan tetapi harga juga harus di perhitungkan sesuai dengan kualitas dari produk tersebut, (3) Tempat pemasarannya harus bisa dijangkau dengan mudah oleh konsumen, baik lokasi fisik maupun menggunakan model digital, (4) Memberikan masukan mengenai promosi yang dilakukan baik secara fisik maupun digital.

**Kata Kunci:** SAK EMKM, Strategi Marketing Mix, Profitabilitas, Gula Merah

## **PENDAHULUAN**

Salah satu upaya yang paling tepat dalam pemberdayaan ekonomi kerakyatan adalah mengembangkan kegiatan ekonomi yang menjadi tumpuan hidup masyarakat dan yang mengakomodasi sumber daya yang ada di lingkungan tersebut. Adanya industri rumah tangga gula merah di Desa Plana memainkan peranan penting karena bukan hanya pada aspek sosial seperti pengentasan kemiskinan dan membuka pemerataan kesempatan kerja, industri rumah tangga juga dapat menjadi sumber pertumbuhan ekonomi pada sektor industri yang memiliki pengaruh dan berkaitan langsung dengan kehidupan ekonomi di Desa Plana.

Berkaitan dengan industri gula merah dan prospek usaha tersebut, berikut gambaran terkait pertumbuhan konsumsi pemanis di dunia, sebagaimana dilansir [sucden.com](http://sucden.com), bahwa di awal abad ke-20 dengan populasi penduduk sebesar 1,6 milyar, konsumsi gula mencapai 80 ton. Saat ini populasi dunia mencapai lebih dari tujuh milyar jiwa, dan konsumsi gula mencapai lebih dari 170 juta ton. Ini berarti terdapat peningkatan konsumsi gula bukan hanya dari peningkatan jumlah penduduk saja tapi juga dari segi konsumsi. Peningkatan konsumsi perkapita mencapai antara 4-5 kali lipat dalam kurun waktu tersebut.

Pada tahun 2021, produksi gula nasional sebesar 2,35 juta ton, sementara itu, kebutuhan gula tahun 2022 mencapai sekitar 6,48 juta ton. Lonjakan kebutuhan tersebut disebabkan oleh peningkatan konsumsi rumah tangga seiring dengan bertambahnya jumlah penduduk, pendapatan masyarakat dan tumbuhnya industri makanan dan minuman yang diproyeksi meningkat 5-7 persen pertahunnya. Selain itu juga Indonesia merupakan eksportir terbesar gula kelapa. Ekspor gula kelapa Indonesia semakin meningkat, tahun 2012 sebanyak 14.095 ton dengan nilai USD 18,402 juta sedangkan tahun 2018 sebanyak 35.578 ton dengan nilai USD 52.521 juta. Negara tujuan ekspor adalah Amerika Serikat 68%, Belanda 7%, Korea Selatan 5%, Malaysia 4%, Australia 3%, Singapura 3% dan negara lainnya 11%.

Dengan melakukan peningkatan produktifitas petani dan melakukan inovasi produk

gula merah maka Desa Plana akan ikut mengambil bagian dari usaha mencukupi kebutuhan gula sebagaimana kebutuhan gula tersebut diatas dengan menjadi produsen gula merah yang produktif. Desa Plana memiliki potensi untuk dilakukan perkembangan usaha di bidang produksi gula merah berbahan dasar nira kelapa. Hal tersebut didukung hasil pengolahan data oleh Simbolon dan Lindawati (2020), diperoleh nilai R/C Ratio yang diperoleh pengrajin sebesar 1,044 artinya usaha layak untuk dikerjakan dan dikembangkan.

Berdasarkan survei terhadap usaha kecil yang diteliti, dengan mengidentifikasi dan analisis situasi ditemukan beberapa permasalahan yang sekiranya perlu segera dicari solusi alternatifnya, yaitu sebagai berikut: a) minimnya pengetahuan petani nira kelapa dalam hal menyusun laporan keuangan sesuai dengan SAK EMKM, b) kemasan produk yang dihasilkan masing menggunakan daun pisang atau kantong plastik seadanya, c) belum memiliki merek dan label produk, d) terbatasnya lingkup pemasaran karena tidak ada dan atau promosi yang belum maksimal, e) saluran distribusi yang panjang dan minimnya informasi harga sehingga harga jual rendah yang kemudian menjadikan usaha dianggap tidak menguntungkan, dan f) turunnya minat masyarakat untuk menjadi petani nira kelapa karena ketidaktahuan tentang prospeknya usaha ini pada saat ini dan dimasa mendatang serta adanya anggapan bahwa usaha ini tidaklah menguntungkan khususnya di kalangan pemuda desa. Hal ini dikarenakan belum ada pencatatan keuangan yang baik sehingga keuntungan yang di dapatkan dari usaha tersebut belum terlihat secara baik. Dengan masalah tersebut maka umumnya pemuda desa memilih urbanisasi daripada berkembang di desa sendiri, padahal usaha tersebut sangat membutuhkan peran pemuda desa.

## METODE



Bagan 3.1 Teknis Pelaksanaan

Berdasarkan bagan di atas kegiatan dilakukan selama kurang lebih empat bulan. Pelaksanaan PKM selain dilaksanakan oleh tim juga dibantu oleh 3 (tiga) orang mahasiswa akuntansi. Kegiatan pengabdian ini memiliki relevansi dengan kebutuhan dalam pengembang industri kecil gula merah karena berdasarkan hasil survei sebelum pelaksanaan, kebanyakan masyarakat di Desa Plana kecamatan Somagede, Banyumas lebih banyak bekerja sebagai pengrajin nira, sehingga potensi pertanian jika difokuskan akan berkembang dengan baik. Oleh karena itu langkah-langkah yang ditempuh dalam proses pendampingan masyarakat ini meliputi: a) melakukan pembekalan terlebih dahulu dengan memberikan penjelasan mengenai tujuan dan teknis pendampingan yang akan dilakukan sehingga masyarakat khususnya pengrajin nira di Plana Kecamatan Somagede dapat berpartisipasi aktif, b) melakukan sharing, tanya jawab dan diskusi terkait bisnis dengan mitra, c) menjelaskan instruksi dan sosialisasi dengan jelas program alternatif, d) mengajak dan memotivasi mitra untuk menerapkan program yang ditawarkan, dan e) mengajak mitra untuk tetap menjalin kerjasama.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

Kegiatan Program Kemitraan Masyarakat (PKM) di Desa Plana Kecamatan Somagede mulai dilaksanakan pada bulan Agustus 2023 dengan melakukan kunjungan terlebih dahulu untuk memberikan penjelasan mengenai tujuan dan teknis kegiatan yang akan dilakukan sehingga masyarakat khususnya pengrajin nira di Plana Kecamatan Somagede dapat berpartisipasi aktif. Kepala desa Plana sangat antusias menyambut tim PKM Prodi Akuntansi UNU Purwokerto dan menitipkan pesan agar para pemuda yang tergabung di karang taruna Desa Plana juga ikut dilibatkan dalam kegiatan PKM. Tujuannya agar para pemuda yang ada di desa Plana tertarik untuk meneruskan usaha yang sudah dirintis oleh orang tua mereka. Bapak Kepala Desa melihat bahwa ternyata banyak pemuda yang kurang antusias dan tertarik untuk mengembangkan usaha gula merah, mereka cenderung memilih pekerjaan di luar desa dan pergi merantau untuk bekerja di sektor usaha lain. Selain itu juga banyak resiko yang kemungkinan bisa terjadi salah satunya kecelakaan dalam bekerja, tidak sedikit kasus tentang petani nira yang jatuh dari pohon dan mengalami terkilir bahkan patah tulang.

Para pemuda memiliki pemikiran usaha gula kelapa yang sudah dijalankan oleh masyarakat desa Plana tidak memiliki prospek bagus di masa depan. Turunnya minat masyarakat untuk menjadi petani nira kelapa karena ketidaktahuan tentang prospek usaha pada saat ini dan dimasa mendatang serta adanya anggapan bahwa usaha ini tidaklah

menguntungkan. Hal ini dikarenakan belum ada pencatatan keuangan yang baik sehingga keuntungan yang di dapatkan dari usaha tersebut belum terlihat secara baik. Para perajin nira hanya melaksanakan proses produksi gula kelapa dan menjual hasilnya kepada pengepul gula kelapa yang ada di desa Plana.

Untuk mengatasi permasalahan yang dialami para Petani nira kelapa, tim PKM ingin menumbuhkan kembali minat masyarakat dengan usaha gula merah. Adapun program peningkatan profitabilitas petani nira kelapa ini adalah dengan memberikan sosialisasi dan pelatihan pembuatan laporan keuangan berdasarkan SAK EMKM, tujuannya menjadi pengendali terutama untuk biaya produksi yang di keluarkan dan bisa memperhitungkan keuntungan yang petani tersebut dapatkan setiap bulannya. Sosialisasi dilaksanakan pada tanggal 12 Oktober 2023 bertempat di Balai Desa Plana Kecamatan Somagede. Acara sosialisasi diikuti oleh 25 orang perajin nira kelapa dan juga bapak Sekretaris Desa mewakili bapak Kepala Desa yang berhalangan hadir karena ada acara lain.

Pada acara sosialisasi tim PKM prodi akuntansi UNU Purwokerto menyampaikan materi SAK EMKM dan juga Strategi Marketing Mix untuk meningkatkan produktivitas para perajin nira. Peserta yang hadir mayoritas memang petani nira Desa Plana, untuk pemuda desa hanya beberapa orang saja. Dengan adanya hal tersebut maka narasumber menyampaikan materi dengan bahasa sederhana agar lebih mudah dipahami tanpa menghilangkan inti dari topik PKM yang ada. Diluar perkiraan ternyata para peserta antusias bertanya dan menyampaikan permasalahan yang mereka hadapi selama ini. Ternyata mereka tidak dapat menentukan harga jual gula merah karena sudah ditentukan oleh pengepul gula yang ada di desa Plana. Para perajin hanya bisa memproduksi gula dengan kualitas bagus agar gula yang mereka hasilkan dihargai lebih tinggi dari harga biasanya.

Ketika narasumber menanyakan berapa jumlah pendapatan yang di dapat perbulan, para petani sulit untuk memperkirakan karena pendapatan yang mereka dapat hanya untuk membeli bahan pokok sehari-hari saja (ketika dapat uang, langsung dibelanjakan). Tidak adanya pencatatan keuangan dalam usaha gula merah yang mereka lakukan. Padahal banyak sekali manfaat dalam pencatatan keuangan ini, apalagi kalau sudah sesuai dengan SAK EMKM. Salah satunya ketika masyarakat membutuhkan modal dan akan melakukan pinjaman modal, laporan keuangan tersebut dapat dijadikan dokumen persyaratan tambahan untuk memperkuat kepercayaan pihak Perbankan atau Lembaga Keuangan lainnya. Dan dengan adanya pelaporan keuangan ini, petani nira juga dapat melakukan perkiraan seberapa besar hasil gula yang harus di dapat agar keuntungannya dapat

maksimal. Narasumber tidak memaksakan untuk bisa mencatat sesuai SAK EMKM, akan tetapi untuk pencatatan laporan keuangan, baik uang masuk dan keluar paling tidak harus di buat.

Selanjutnya, mengenai Strategi Marketing Mix untuk meningkatkan produktivitas para perajin nira. Narasumber menanyakan tentang lokasi promosi produk, kemasan produk, dan harga produk. Petani nira Desa Plana pendistribusian atau promosi produk jika hasilnya banyak akan di jual ke pengepul dan pasar di dekat desa tersebut, akan tetapi jika sedikit hasilnya maka penjualan akan di lakukan hanya ke pengepul atau ke warga sekitar. Kemasan yang digunakan hanya kantong plastik biasa, mereka tidak memikirkan kemasan dalam penjualannya. Dan untuk harga produk mereka mengikuti harga pasaran yang ada, kalau gula merah sedang banyak maka harganya akan rendah dan jika gula merah sedang langka maka harga itu akan tinggi.

Pada kasus ini, pertama, narasumber memberikan masukan mengenai penambahan lokasi promosi produk salah satunya toko oleh-oleh dan bekerjasama dengan *coffee shop* atau *cafe* di sekitar Banyumas. Kedua, narasumber memberi saran untuk kemasan yang petani nira gunakan, untuk pemasaran pada pengepul tidak apa menggunakan 'kantong plastik, akan tetapi untuk promosi produk di pasar ataupun di toko oleh-oleh agar lebih menarik kita coba membuat *packaging* itu menggunakan daun janur kering yang dianyam dan diberi identitas nama usaha gula merah tersebut dan nomor pemilik usaha. Dengan menggunakan daun janur kering ini, petani nira akan lebih hemat karena tidak perlu mengeluarkan biaya untuk kemasannya. Selain itu juga dapat menarik konsumen untuk membeli gula merah tersebut. Dengan hal tersebut di atas maka harga produk akan meningkat.

Dengan adanya masukan-masukan dari narasumber, petani nira Desa Plana Somagede menerima dan akan mencoba hal-hal baru tersebut demi peningkatan pendapatan mereka. Dengan kualitas yang memang di pertahankan oleh petani nira, seharusnya potensi akan usaha gula merah ini bisa berkembang di kemudian hari. Kuncinya harus mempertahankan kualitas gula merah, memperluas lokasi pendistribusian atau promosi gula merah seperti, serta memperbaiki kemasan yang lebih menarik dan menjual.

**Tabel 1 Hasil yang Dicapai berdasarkan Analisis *Log Frame***

NO	KEGIATAN	INDIKATOR KEBERHASILAN	HASIL KEGIATAN	EVALUASI
1	Survey Desa	Tim pelaksanaan program mendapatkan gambaran mengenai kondisi penghasil gula merah dan membuat perencanaan untuk topik sosialisasi	Tercapainya pembuatan <i>schedule</i> yang disepakati oleh pihak pelaksana dan pihak sasaran program dan tercapainya MoU dengan mitra strategis	Terlaksana 20%
2	Membuat materi sosialisasi dan pembuatan <i>packaging</i> gula merah	Tersedianya materi sosialisasi dan membuat <i>packaging</i> menarik untuk produk gula merah	Tercapainya materi sosialisasi tentang pembuatan laporan keuangan sesuai SAK EMKM dan strategi <i>marketing mix</i> serta tersedianya <i>packaging</i> yang menarik untuk gula merah	Terlaksana 40%
3	Pelaksanaan sosialisasi	Melakukan sosialisasi kepada pihak sasaran mengenai pembuatan laporan keuangan sesuai SAK EMKM dan strategi <i>marketing mix</i> dan mengajarkan pembuatan <i>packaging</i> yang menarik	Tercapainya sosialisasi kepada pihak sasaran, yaitu petani nira dan karangtaruna Desa Somagede dan pihak sasaran dapat membuat <i>packaging</i> yang menarik sesuai dengan arahan tim.	Terlaksana 40%

### SIMPULAN DAN POTENSI KEBERLANJUTAN

Aspek terpenting dalam program pengabdian masyarakat adalah pada potensi keberlanjutan. Keberlanjutan Program Kemitraan Masyarakat Petani Nira Desa Plana dapat didukung dengan adanya organisasi petani nira dan karang taruna Desa Plana Somagede. Dimana organisasi ini memiliki tugasnya masing-masing akan tetapi satu tujuan yaitu

***SOSIALISASI PENERAPAN SAK EMKM DAN STRATEGI MARKETING MIX DALAM  
PENINGKATAN PROFITABILITAS UNTUK MEWUJUDKAN KEMANDIRIAN PETANI NIRA  
KELAPA DI DESA PLANA KECAMATAN SOMAGEDE***

memajukan produk desa mereka yaitu Gula Merah. Petani nira gula merah, fokus untuk mengolah gula merah dengan kualitas yang baik dan memiliki inovasi dari produk tersebut, salah satunya membuat gula merah tersebut menjadi beberapa bentuk yang unik. Tujuannya, agar pembeli semakin tertarik untuk membeli produk gula mereka. Karang taruna atau pemuda desa memiliki beberapa tugas, pertama mereka membuat laporan keuangan yang sesuai dengan SAK EMKM dari usaha gula merah. Kedua, mereka membuat *packaging* yang unik dan ramah lingkungan. Tujuannya agar menarik konsumen untuk membeli. Ketiga, menyusun strategi pemasaran melalui platform digital.



**Gambar 1. Lokasi desa Plana**

## DAFTAR PUSTAKA

- Hariawan, Ferry., dkk. (2020). Pelatihan Aspek Marketing Mix Pada Pelaku Usaha Bonggolan Di Desa Pengulu Kecamatan Sidayu Kabupaten Gresik. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Ekobis Abdimas*. 1(1)
- Helmina, Monica Rahardian Ary., dkk. (2023). Pengenalan Akuntansi Berbasis SAK EMKM Sebagai Kelayakan Usaha dan Peningkatan Kapasitas Pelaku UMKM Di Banjarmasin. *Jurnal Pengabdian ILUNG*. 2 (4)
- Irmayanti. Yunisari, Ulfa., Suriyati. (2023). Pendampingan Pemasaran Melalui Marketing Mix 4P Pada Produk UMKM Dalam Menarik Minat Konsumen. *Jurnal Pelayanan dan Pengabdian Masyarakat Indonesia*. 2(1)
- Mait, Febriani Hilkia., Lumanauw, Bode., Samady, Reitty. (2022) Analisis Strategi marketing Mix Untuk Meningkatkan Volume Penjualan Pada UMKM Pabrik Roti Nabila Bakery Manado. *Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis dan Akuntansi*. 10(1)
- Musfiroh, Hamnah Al., dkk. (2020). Pendampingan Pembuatan Laporan Keuangan Pada UMKM Ajen Fujifilm Berstandar SAK EMKM. *Jurnal Pengabdian Teratai*. 1 (2)
- Purba, Mortigor Afrizal. (2019). Analisis Penerapan SAK EMKM Pada Penyusunan Laporan Keuangan UMKM Di Kota Batam. *Jurnal Akuntansi Barelang*. 3 (2)
- Purwianti, Lily., & Dila, Widya Nurfa. (2021). Perancangan Dan Penerapan Strategi Marketing Mix Pada UMKM Tati's Cake. *Conference on Community Engagement Project*. 1(1)
- Simanjuntak, Natasha., Sumual, Tinneka E.M., Bacilius, Aprili. (2020). Penyusunan Laporan Keuangan UMKM Berdasarkan SAK EMKM Studi Kasus Pada UMKM Delli Tomohon. *Jurnal Akuntansi Manado*. 1 (3)
- Thalib, Maryati Kadir., dkk. (2022). Pelatihan Akuntansi Berbasis SAK EMKM Untuk UKM Menggunakan Aplikasi Pencatatan Informasi Keuangan Mikro Kecil (Si APIK). *Jurnal Pengabdian Masyarakat*. 2 (4)
- Utari, Rika., Harahap, Isnaini., Syahbudi, Muhammad. (2022). Penerapan SAK EMKM Pada Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah Studi Kasus UMKM Di Kota Tanjungbalai. *Jurnal Ilmiah Akuntansi Kesatuan*. 10 (3)