



**PENINGKATAN KAPASITAS KEUANGAN DAN PEMASARAN KELOMPOK TENUN “BUA MESE’ MELALUI IMPLEMENTASI SISTEM AKUNTANSI BERBASIS CLOUD DAN E-COMMERCE**

**Handrianus Mentu<sup>1</sup>, Natalia Lily Babulu<sup>2</sup>, Adi Faisal Aksa<sup>3</sup>, Fransiskus Markus Pereto Kerat<sup>4</sup>, Wolfhardus Vinansius Feka<sup>5</sup>**

<sup>12345</sup>Universitas Timor, Indonesia

Email: [andhymentu25@gmail.com](mailto:andhymentu25@gmail.com)

**ABSTRAK**

Kelompok tenun "Buamese" merupakan usaha mikro yang menghasilkan kain tenun tradisional dengan nilai budaya tinggi, namun menghadapi kendala dalam pemasaran, produktivitas, dan pencatatan keuangan. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan meningkatkan kapasitas pengelolaan keuangan dan pemasaran melalui implementasi sistem akuntansi berbasis cloud dan pemanfaatan e-commerce. Metode yang digunakan adalah pendekatan partisipatif-kolaboratif meliputi sosialisasi, pelatihan manajemen usaha dan pemasaran digital, penerapan teknologi, pendampingan, serta evaluasi. Hasil awal menunjukkan peningkatan literasi digital dan keuangan, antusiasme mitra dalam mengadopsi teknologi, serta peningkatan kesadaran akan pentingnya pemasaran digital untuk memperluas akses pasar. Penerapan aplikasi akuntansi digital dan strategi e-commerce memberikan potensi peningkatan efisiensi pengelolaan usaha serta daya saing produk tenun "Buamese". Kesimpulannya, program ini berhasil menjawab tujuan pemberdayaan mitra dalam pengelolaan usaha yang lebih modern dan berkelanjutan, sekaligus mendukung pengembangan industri kreatif berbasis teknologi digital serta pemberdayaan ekonomi berbasis kearifan lokal.

**KEYWORDS**

*Kelompok Tenun; E- Commerce; Cloud*

**ARTICLE HISTORY**

Received 9 November 2025

Revised 30 November 2025

Accepted 15 Desember 2025

**CORRESPONDENCE :** Handrianus Mentu@ [andhymentu25@gmail.com](mailto:andhymentu25@gmail.com)

**PENDAHULUAN**

Kelompok tenun "Buamese" merupakan kelompok usaha mikro yang bergerak di bidang kerajinan tenun tradisional. Kelompok ini memiliki potensi besar dalam menghasilkan produk kain tenun berkualitas dengan motif khas daerah yang memiliki nilai budaya tinggi. Nilai jual kain tenun pada kelompok ini memiliki warna yang cerah, motif geometris yang unik, serta tekstur kain yang tebal dengan anyaman rapat. Namun, mereka menghadapi berbagai kendala yang



menghambat pertumbuhan bisnis mereka, khususnya dalam aspek pemasaran, produktivitas, dan pencatatan keuangan.

Berdasarkan hasil wawancara awal dengan ketua kelompok tenun, mengungkapkan bahwa sistem pemasaran kelompok ini masih bersifat tradisional. Hal tersebut bermakna bahwa sistem penjualan dilakukan secara langsung kepada pelanggan di sekitar wilayah produksi atau saat diadakan pameran di tingkat kecamatan. Hingga kini, kelompok belum memanfaatkan teknologi digital dalam pemasarannya. Akibatnya, jangkauan pasar menjadi sangat terbatas, dan daya saing produk tenun "Buamese" rendah dibandingkan dengan produk tenun dari daerah lain yang sudah memanfaatkan platform digital. Selain itu, pencatatan keuangan masih dilakukan secara manual, yakni menggunakan buku catatan sederhana. (1,2) mengungkapkan bahwa pencatatan keuangan secara manual sangat rentan terhadap kesalahan pencatatan, kehilangan data, serta kurang memberikan informasi keuangan yang akurat. Hal tersebut akan berdampak pada pengambilan keputusan bisnis yang strategis. Tanpa pencatatan keuangan yang baik, kelompok ini kesulitan mengelola modal, mengukur keuntungan, serta menyusun strategi pengembangan usaha yang berkelanjutan.

Berdasarkan hasil observasi pada mitra, kelompok tenun "Buamese" terdiri dari 20 pengrajin perempuan. Mereka memproduksi berbagai jenis kain tenun dengan motif khas yang diwariskan secara turun-temurun. Saat ini, rata-rata produksi kelompok ini mencapai 10 lembar kain per bulan, namun kapasitas produksi ini masih dapat ditingkatkan jika permasalahan bahan baku dan pemasaran dapat diatasi. Tahapan proses produksi kelompok ini pun masih mengandalkan metode tradisional dengan Alat Tenun Bukan Mesin (ATBM). Hal ini menyebabkan proses produksi membutuhkan waktu yang relatif lama dan jumlah produksi per bulan menjadi terbatas. Selain itu, variasi produk juga masih terbatas karena keterbatasan dalam desain dan teknik pewarnaan yang digunakan. Dari segi pemasaran, kelompok tenun Buamese belum memiliki strategi pemasaran yang modern dan berbasis teknologi. Mereka belum memanfaatkan e-



commerce.

Program pemberdayaan kemitraan masyarakat yang akan dilaksanakan ini bertujuan untuk meningkatkan kapasitas keuangan dan pemasaran kelompok tenun "Buamese" melalui implementasi sistem akuntansi berbasis cloud dan e-commerce. Adapun penerapan sistem akuntansi digital tersebut bertujuan untuk mencatat transaksi keuangan secara lebih akurat, efisien, dan terorganisir, sehingga mampu mengambil keputusan bisnis yang lebih baik. Selain itu, (5,6) menegaskan bahwa pemanfaatan e-commerce akan membuka peluang pasar yang lebih luas, meningkatkan daya saing produk, serta memberikan akses kepada pelanggan di luar daerah bahkan di tingkat internasional.

Program ini berkontribusi pada tujuan *Sustainable Development Goals* (SDG's), nomor 8 (Pekerjaan Layak dan Pertumbuhan Ekonomi) dengan meningkatkan kesejahteraan para pengrajin melalui peningkatan efisiensi produksi dan pemasaran. Program ini juga mendukung tujuan nomor 9 (Industri, Inovasi, dan Infrastruktur) melalui adopsi teknologi digital dalam pengelolaan bisnis kain tenun. Dalam perspektif Indikator Kinerja Utama (IKU) perguruan tinggi, program ini berkontribusi pada IKU 5 (Hasil Kerja Dosen Digunakan oleh Masyarakat) dan IKU 7 (Kolaborasi dengan Mitra). Kegiatan ini juga selaras dengan Asta Cita, khususnya dalam meningkatkan kesejahteraan ekonomi berbasis kearifan lokal serta mendukung Rencana Induk Riset Nasional (RIRN) dalam pengembangan industri kreatif berbasis digital. Secara keseluruhan, pemberdayaan kemitraan masyarakat ini akan memberikan dampak yang signifikan dalam meningkatkan keberlanjutan usaha tenun "Buamese", memperluas akses pasar, serta menciptakan sistem keuangan yang lebih transparan dan efisien. Dengan demikian, kelompok ini dapat berkembang menjadi usaha kreatif yang lebih mandiri, kompetitif, dan berdaya saing tinggi di era digital. Beberapa hasil penelitian menyatakan bahawa keberhasilan di dunia kerja saat ini bergantung pada akademik dan keterampilan teknis (*hard skill*) sebanyak 15% dan 85% keterampilan lunak (*soft skill*) dalam diri seseorang



(Sugraini & Cerya, 2023); survei yang sama juga dilaksanakan oleh Pusat Kurikulum Depdiknas, kunci sukses yaitu 80% *soft skill* dan 20% *hard skill* (Iriani, 2017). Berdasarkan penjelasan tersebut, maka magang harus dilaksanakan di lapangan dengan tujuan untuk memberikan pengenalan dan memunculkan keterampilan pada mahasiswa di dunia kerja sesungguhnya. Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Timor juga melaksanakan magang pada beberapa instansi serta lembaga keuangan bank dan non bank yang ada di beberapa daerah untuk mengasah *hard skill* dan *soft skill* untuk menghadapi dunia kerja setelah selesai dari perguruan tinggi.

## **METODE**

Program pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan dengan pendekatan partisipatif dan kolaboratif antara tim pelaksana dan mitra sasaran, yaitu kelompok tenun "Bua Mese". Kegiatan ini mencakup berbagai tahapan, mulai dari sosialisasi, pelatihan, penerapan teknologi, pendampingan, hingga evaluasi dan rencana keberlanjutan. Adapun metode pelaksanaan disusun secara sistematis untuk menyelesaikan permasalahan yang telah disepakati bersama, yaitu pada aspek manajemen usaha dan pemasaran.

### **1. Tahapan atau Langkah-Langkah Pelaksanaan Solusi**

Langkah-langkah pelaksanaan program pengabdian ini dilakukan melalui beberapa tahap sebagai berikut:

#### **a. Sosialisasi**

ProgramKegiatan awal dilakukan dengan menyelenggarakan pertemuan bersama pengurus dan anggota kelompok tenun "Buamese" untuk menyampaikan tujuan, rencana kegiatan, dan luaran program. Sosialisasi ini bertujuan untuk membangun pemahaman bersama, menyepakati peran dan partisipasi masing-masing pihak, serta memastikan kesiapan mitra dalam mengikuti seluruh rangkaian kegiatan.

#### **b. Pelatihan**

Pelatihan dilaksanakan dalam dua aspek utama, yaitu:

- 1) Pelatihan Manajemen Usaha dan Keuangan Digital:
  - a) Materi pelatihan meliputi dasar-dasar pencatatan keuangan, pengelolaan modal kerja, penyusunan laporan keuangan, dan perencanaan bisnis.
  - b) Peserta dilatih menggunakan aplikasi akuntansi berbasis cloud (misalnya BukuKas atau aplikasi sederhana berbasis *Excel*).
- 2) Pelatihan Pemasaran Digital dan Branding:
  - a) Pelatihan pembuatan akun bisnis di marketplace dan media sosial.
  - b) Teknik dokumentasi produk, fotografi, pembuatan katalog digital, serta strategi promosi online dan storytelling produk.
  - c) Penerapan Teknologi
    - Teknologi yang akan diterapkan mencakup:
      - Implementasi aplikasi akuntansi digital berbasis cloud untuk pencatatan keuangan mitra.
      - Pengembangan toko daring di marketplace seperti Shopee dan Tokopedia.
      - Pembuatan katalog produk digital dan website sederhana berbasis CMS (*WordPress*).
      - Desain logo, identitas merek, dan sistem klasifikasi harga produk.
  - d) Pendampingan dan Evaluasi

Setelah pelatihan dan penerapan teknologi, dilakukan pendampingan secara berkala selama beberapa bulan dengan kegiatan:

    - Monitoring penggunaan aplikasi akuntansi dan toko daring.
    - Bimbingan teknis untuk perbaikan laporan keuangan dan konten pemasaran.
    - Evaluasi dilakukan melalui kuisisioner, wawancara, dan observasi terhadap perubahan perilaku usaha mitra.

## e) Keberlanjutan Program

Untuk menjamin keberlanjutan program:

- Tim akan menyerahkan panduan tertulis (modul) penggunaan aplikasi dan pengelolaan usaha.
- Mitra ditargetkan mampu membentuk tim internal kecil yang bertugas mengelola keuangan dan pemasaran secara berkelanjutan.
- Didorong kolaborasi dengan dinas terkait atau lembaga pembina UMKM di daerah.

## 2. Metode Pendekatan dan Penerapan Teknologi

Metode pendekatan yang digunakan dalam program ini adalah pendekatan partisipatif-kolaboratif yang menempatkan mitra sebagai subjek aktif. Setiap solusi yang ditawarkan disesuaikan dengan kebutuhan, kapasitas, dan kesiapan mitra.

Volume pekerjaan disesuaikan dengan skala usaha mikro kelompok "Bua Mese" dan kemampuan operasional mitra. Skala prioritas difokuskan pada dua aspek utama, yaitu manajemen usaha dan pemasaran digital. Partisipasi mitra terwujud melalui keikutsertaan aktif dalam pelatihan, penggunaan sistem, serta keterlibatan dalam evaluasi dan penyusunan rencana keberlanjutan.

**HASIL dan PEMBAHASAN**

Gambar 1. Skema Teknologi



## Deskripsi dan Spesifikasi Teknologi

1. Aplikasi Akuntansi Digital Berbasis *Cloud*

<b>Nama Aplikasi</b>	<b>BukuKas</b>
<b>Ukuran File</b>	±20MB (versi Android)
<b>Spesifikasi</b>	Pencatatan Keuangan Otomatis.
<b>Kegunaan</b>	Mencatat transaksi keuangan harian, mencetak laporan keuangan
<b>Manfaat</b>	Transparansi keuangan, efisiensi pencatatan, mempermudah pengambilan keputusan bisnis.

2. *Platform E-Commerce* dan Media Sosial

<b>Platform</b>	<b>Shopee, Tokopedia, Instagram Shopping</b>
<b>Fitur</b>	Toko daring, katalog, fitur chat, penilaian pelanggan
<b>Manfaat</b>	Menjangkau pasar lebih luas, meningkatkan daya saing produk
<b>Spesifikasi</b>	Akun bisnis gratis, dilengkapi dashboard analitik penjualan.

3. Katalog Digital dan *Website CMS o Platform: WordPress*

<b>Spesifikasi</b>	<b>Responsive, mudah diperbarui, mendukung katalog produk</b>
<b>Ukuran</b>	Minimal 1 GB
<b>Hosting</b>	
<b>Manfaat</b>	Meningkatkan citra usaha, pusat informasi produk, dukung branding

**Penerapan Teknologi dan Inovasi kepada Masyarakat (Relevansi dan Partisipasi Masyarakat)**

Tahap pelaksanaan kegiatan hingga laporan kemajuan ini disusun, tim pengabdian telah melakukan kegiatan sosialisasi dan pengenalan awal terhadap teknologi yang akan diimplementasikan, yaitu aplikasi pencatatan keuangan berbasis cloud (aplikasi Buku Kas) dan strategi pemanfaatan e-commerce melalui platform media sosial. Kegiatan ini disampaikan kepada mitra sasaran, yaitu kelompok tenun "Bua Mese", dalam bentuk sesi interaktif yang disertai dengan demonstrasi penggunaan dasar aplikasi serta diskusi terkait kebutuhan spesifik mitra. Penerapan teknologi secara penuh direncanakan akan dilaksanakan pada

tahap berikutnya, setelah mitra memperoleh pemahaman yang cukup serta kesiapan teknis maupun operasional. Partisipasi masyarakat dalam tahap awal ini cukup tinggi, yang ditunjukkan oleh antusiasme dalam sesi tanya jawab serta kesediaan anggota kelompok untuk mengikuti pelatihan lanjutan. Hal ini menjadi indikator positif bahwa teknologi yang akan diterapkan memiliki relevansi tinggi terhadap kebutuhan aktual mitra dalam aspek pencatatan keuangan dan pemasaran produk. Dengan pendekatan bertahap ini, tim pelaksana memastikan bahwa proses transfer teknologi tidak hanya berlangsung secara teknis, tetapi juga memperhatikan aspek kapasitas adaptasi mitra, sehingga keberlanjutan penggunaan teknologi dapat terjamin setelah kegiatan pengabdian selesai. Berdasarkan deskripsi di atas, maka penerapan teknologi hingga saat ini dapat diidentifikasi dalam tahapan berikut:

**Tahap 1: Koordinasi Awal dan Identifikasi Kebutuhan Mitra**

**Deskripsi Kegiatan:**

- 1) Pertemuan awal dengan pengurus dan anggota kelompok tenun "Bua Mese".
- 2) Identifikasi kondisi eksisting dalam pengelolaan keuangan dan pemasaran.
- 3) Penggalian kebutuhan spesifik terkait pencatatan keuangan dan pemasaran digital.

**Partisipasi Masyarakat:**

- 1) Pengurus dan anggota kelompok menyampaikan pengalaman, kendala, dan harapan terkait pencatatan transaksi serta pemasaran produk.
- 2) Mitra turut menentukan waktu, lokasi, dan format kegiatan pelatihan

**Tahap 2: Sosialisasi Teknologi yang Akan Diimplementasikan**

**Deskripsi Kegiatan:**



- 1) Penyampaian materi mengenai pentingnya pencatatan keuangan yang sistematis serta potensi *e-commerce* berbasis media sosial dalam mendukung perluasan pasar.
- 2) Pengantar teknologi yang akan digunakan, yaitu aplikasi Buku Kas berbasis cloud dan strategi pemasaran melalui platform seperti *Instagram*, *Facebook*, dan *WhatsApp Business*.

Partisipasi Masyarakat:

- 1) Anggota kelompok hadir secara aktif dalam sesi sosialisasi.
- 2) Beberapa peserta mengajukan pertanyaan kritis terkait fitur aplikasi dan potensi penggunaan di lapangan.
- 3) Mitra memberikan masukan tentang kendala teknis yang mungkin dihadapi, seperti keterbatasan perangkat dan jaringan internet.

Tahap 3: Penjadwalan Pelatihan dan Penerapan Bertahap

Deskripsi Kegiatan:

- 1) Perumusan rencana pelatihan intensif dan pendampingan lanjutan.
- 2) Penyesuaian modul pelatihan berdasarkan tingkat literasi digital mitra.

Partisipasi Masyarakat:

Kelompok tenun menyepakati jadwal dan komitmen untuk mengikuti pelatihan lanjutan.

Penerapan teknologi saat ini berada pada tahap persiapan intensif dengan pendekatan edukatif dan partisipatif. Meskipun aplikasi dan media belum secara penuh dioperasikan oleh mitra, keterlibatan aktif dan respons positif dari kelompok tenun "Bua Mese" menunjukkan bahwa teknologi yang ditawarkan relevan dengan kebutuhan nyata mitra. Selain itu, terdapat komitmen partisipatif dari masyarakat sasaran, yang merupakan fondasi penting untuk keberhasilan adopsi teknologi pada fase selanjutnya.

***Impact (Kebermanfaatan dan Produktivitas)***

Meskipun kegiatan pengabdian ini masih berada pada tahap awal implementasi, dampak awal dari pelaksanaan program mulai terlihat dalam bentuk peningkatan pemahaman dan kesadaran kelompok tenun "Bua Mese" terhadap pentingnya digitalisasi dalam pengelolaan usaha. Salah satu kebermanfaatan yang mulai dirasakan adalah meningkatnya literasi keuangan dan digital di kalangan anggota kelompok. Melalui sosialisasi dan pengenalan aplikasi pencatatan keuangan berbasis cloud, mitra mulai memahami pentingnya pencatatan transaksi usaha secara sistematis dan terstruktur. Selain itu, kegiatan pengenalan konsep e-commerce berbasis media sosial juga telah membangun kesadaran mitra mengenai potensi besar dari pemanfaatan platform digital sebagai sarana untuk memperluas akses pasar. Pengenalan teknologi ini tidak hanya membekali mitra dengan wawasan baru, tetapi juga menumbuhkan motivasi dan semangat untuk meningkatkan kapasitas usaha secara mandiri dan berkelanjutan.

Dari sisi produktivitas, meskipun belum ada penerapan secara penuh terhadap aplikasi maupun strategi e-commerce, potensi peningkatan kinerja kelompok tenun ini dapat diproyeksikan dengan cukup jelas. Aplikasi pencatatan keuangan yang akan digunakan berpeluang besar meningkatkan efisiensi dan akurasi dalam pengelolaan keuangan kelompok, sehingga mendukung pengambilan keputusan usaha yang lebih rasional dan berbasis data. Di sisi lain, pemanfaatan media sosial sebagai kanal pemasaran diharapkan akan memperluas jangkauan pasar mereka secara signifikan, baik secara geografis maupun demografis, serta mendorong peningkatan volume penjualan produk tenun. Hal ini menjadi dasar kuat untuk menyimpulkan bahwa program ini memiliki potensi kontribusi nyata terhadap peningkatan produktivitas usaha mitra dalam jangka menengah hingga panjang.

Lebih jauh, dampak sosial dari kegiatan ini juga mulai terlihat, terutama dalam membangun pola pikir adaptif terhadap teknologi digital di kalangan perajin tenun yang selama ini lebih terbiasa dengan cara-cara konvensional. Adanya keterlibatan aktif dari mitra, khususnya perempuan yang merupakan



mayoritas anggota kelompok, mencerminkan bahwa program ini turut berkontribusi dalam pemberdayaan masyarakat secara sosial dan ekonomi. Dalam konteks pelestarian budaya lokal, kegiatan ini juga membawa manfaat strategis, karena mendorong transformasi industri kerajinan tenun tradisional ke arah yang lebih modern dan relevan dengan dinamika pasar saat ini. Dengan demikian, meskipun implementasi teknologi secara teknis masih dalam tahap awal, kebermanfaatan dan potensi peningkatan produktivitas sudah mulai terbentuk dan menunjukkan arah yang positif menuju transformasi usaha yang lebih berdaya saing dan berkelanjutan.

## **SIMPULAN**

Program pemberdayaan kelompok tenun "Bua Mese" melalui implementasi sistem akuntansi berbasis cloud dan pemanfaatan e-commerce telah menunjukkan hasil awal yang positif. Sosialisasi dan pelatihan yang dilakukan berhasil meningkatkan literasi digital dan pemahaman anggota kelompok terhadap pentingnya pencatatan keuangan yang sistematis serta pemasaran digital. Partisipasi aktif mitra dalam proses transfer teknologi menunjukkan kesiapan dan komitmen yang kuat untuk mengadopsi solusi digital. Meskipun penerapan teknologi masih dalam tahap awal, potensi peningkatan efisiensi pengelolaan keuangan, perluasan pasar, serta peningkatan produktivitas usaha sangat besar. Program ini juga berkontribusi pada pemberdayaan perempuan sebagai pengrajin utama sekaligus mendukung pelestarian budaya lokal melalui modernisasi sistem bisnis berbasis teknologi digital. Dengan pendekatan partisipatif dan kolaboratif, kegiatan ini menjadi fondasi yang kuat untuk pengembangan usaha tenun yang lebih mandiri, kompetitif, dan berkelanjutan di era digital.

## **DAFTAR PUSTAKA**

Fahmi Ibnu Abbas, Indah Dewi Mulyani, Dumadi, Muhammad Syaifulloh4. Pengaruh Digital Marketing , Literasi Keuangan , dan Inklusi Keuangan terhadap Peningkatan Kinerja UMKM ( Studi Kasus pada UMKM Mitra Mandiri Brebes ). JECMER J Econ Manag Entrep Res. 2024;2(3):85– 104.



Gifria Ningsih, Eni Indriani ABS. Pengelolaan Keuangan Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah (Ukm): Apa Saja Faktor Penghambatnya. J Ris Akunt. 2023;3(2):70–85.

Lestari A, Mulyanto M, Afifi Z. Pengaruh Tingkat Pendidikan, Pemahaman Akuntansi, Pelatihan Penyusunan Laporan Keuangan Dan Ukuran Usaha Terhadap Pelaporan Keuangan Ukm Berdasarkan Sak Etap (Studi Empiris pada UMKM Olahan Makanan Kabupaten Demak). J Econ. 2023;2(3):887–900.

Fitriani FS, Harahap RD, Nurlaila N. Perkembangan UMKM Di Indonesia : Peran Pemahaman Akuntansi, Teknologi Informasi dan Sistem Informasi Akuntansi. Own Ris J Akunt. 2023;7(3):2518–27.