

## Strategi Pengembangan Usaha Pada UMKM Rumah Tenun Nggaliwara Melalui Pelatihan *Digital Marketing* dan Pembukuan Keuangan Berbasis Digital

Ita Purnama<sup>1</sup>, Tri Wahyuni Alifah<sup>2</sup> Salimatul Uyun<sup>3</sup>

Manajemen Keuangan, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) Bima, Kota Bima, Indonesia<sup>1,2,3</sup>

Email Korespondensi: [triwahyuni.alifah.stiebima22@gmail.com](mailto:triwahyuni.alifah.stiebima22@gmail.com)

### INFO ARTIKEL

#### Histori Artikel:

Diterima 10-06-2026

Disetujui 15-06-2026

Diterbitkan 17-06-2026

### ABSTRACT

*Rumah Tenun Nggaliwara is a Micro, Small, and Medium Enterprise (MSME) engaged in the provision and marketing of traditional Bima weaving products. In developing its business, the partner faced challenges related to suboptimal digital marketing and manual financial record-keeping practices. This Community Service Program aimed to improve the partner's ability to utilize digital technology for marketing and financial management. The methods employed consisted of planning, implementation and evaluation stages through observation, training, and mentoring activities. Digital marketing training was conducted using the Store.link website, which integrates product catalogs and business social media accounts, while digital bookkeeping training was carried out using Google Spreadsheet to record income, expenses, and business profits. The results showed that the partner successfully created and managed a Store.link account connected to business social media platforms and product catalogs. In addition, the partner was able to develop a digital bookkeeping system using Google Spreadsheet to record financial transactions in a more structured and systematic manner. This program successfully enhanced the partner's capability in utilizing digital technology for marketing and financial management, thereby supporting more effective and sustainable business development.*

**Keyword:** *Digital Marketing; Store.link; Google Spreadsheet, Bima Weaving*

### Bagaimana Cara Sitasi Artikel ini:

Purnama, I. ., Alifah, T. W. ., & Uyun, S. (2026). Strategi Pengembangan Usaha Pada UMKM Rumah Tenun Nggaliwara Melalui Pelatihan Digital Marketing dan Pembukuan Keuangan Berbasis Digital. *Indonesia Berdampak: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 2(1), 354-359. <https://doi.org/10.63822/wew7g990>

## PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki peran penting dalam perekonomian suatu negara. UMKM memberikan kontribusi signifikan terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) serta menciptakan lapangan kerja bagi jutaan orang. UMKM adalah usaha produktif yang dimiliki oleh individu atau badan usaha yang memenuhi kriteria sebagai usaha mikro, kecil dan menengah (Sinaga et al., 2024). Salah satu UMKM yang memiliki potensi besar untuk berkembang adalah Rumah Tenun Nggaliwara yang bergerak dalam penyediaan dan pemasaran produk tenunan khas Bima.

Rumah Tenun Nggaliwara berperan sebagai pemasok dan distributor berbagai jenis kain tenunan Bima yang dihasilkan oleh para penenun lokal di Kabupaten Bima. Produk utama yang dipasarkan adalah kain tenun tradisional Bima yang dikenal dengan sebutan Tembe Nggoli. Tembe Nggoli merupakan kain tenun khas Bima yang dibuat dari benang atau kafa nggoli dengan warna-warna cerah serta motif khas. Kain tenun ini memiliki berbagai keunggulan diatarannya tekstur yang halus dan lembut, memberikan rasa hangat saat digunakan, tidak mudah kusut, serta memiliki warna yang cerah dan tahan lama. Selain digunakan dalam aktivitas sehari-hari, Tembe Nggoli juga sering digunakan dalam berbagai acara adat dan kegiatan resmi seperti pernikahan, khitanan, upacara adat serta pawai budaya (Muhajirin, 2023). Oleh karena itu, Tembe Nggoli tidak hanya memiliki nilai ekonomis tetapi juga sebagai salah satu warisan budaya yang harus dilestarikan dan dikembangkan.

Produk usaha Rumah Tenun Nggaliwara tenun memiliki nilai budaya dan ekonomi yang tinggi. Namun dalam perkembangannya usaha ini masih menghadapi berbagai kendala terutama pada aspek pemasaran dan pengelolaan keuangan. Berdasarkan hasil observasi awal, pemasaran produk Rumah Tenun Nggaliwara telah memanfaatkan media sosial seperti Facebook, Instagram, WhatsApp dan Tiktok sebagai sarana promosi. Meskipun demikian, pemanfaatan media sosial tersebut belum dilakukan secara optimal sehingga jangkauan pemasaran masih relatif terbatas dan mayoritas konsumen berasal dari lingkungan sekitar. Kondisi ini menyebabkan peluang untuk menjangkau pasar yang lebih luas belum dapat dimanfaatkan secara maksimal.

Selain itu, pencatatan keuangan usaha masih dilakukan secara manual dan belum tersusun secara sistematis. Kondisi tersebut menyebabkan pelaku usaha mengalami kesulitan dalam memantau jumlah pemasukan dan pengeluaran serta tingkat keuntungan secara akurat. Padahal, pengelolaan keuangan yang baik merupakan salah satu faktor penting dalam mendukung keberlanjutan dan pengembangan usaha.

Perkembangan teknologi digital memberikan peluang yang besar bagi UMKM untuk memperluas jangkauan pemasaran dan efektivitas pengelolaan usaha. Pemanfaatan *digital marketing* melalui platform digital dapat membantu pelaku usaha menjangkau konsumen yang lebih luas, meningkatkan penjualan, membangun *brand awareness*, serta menjalin hubungan yang lebih dekat dengan pelanggan. *Digital marketing* merupakan segala bentuk kegiatan pemasaran yang memanfaatkan media digital dan internet untuk mempromosikan produk atau jasa kepada konsumen (Nusi et al., 2025). Dalam kegiatan ini, strategi *digital marketing* dilakukan melalui pemanfaatan website Store.link.

Selain itu, penerapan pembukuan keuangan berbasis digital dapat membantu pelaku usaha dalam mencatat pemasukan dan pengeluaran secara lebih sistematis sehingga memudahkan proses pengambilan keputusan usaha. Solusi yang ditawarkan dalam kegiatan ini adalah penggunaan Google Spreadsheet sebagai media pembukuan digital yang sederhana, mudah diakses, dan tidak memerlukan biaya tambahan.

Berdasarkan permasalahan yang dihadapi oleh UMKM Rumah Tenun Nggaliwara, kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PKM) ini dilaksanakan melalui pelatihan *digital marketing* menggunakan website Store.link dan pelatihan pembukuan keuangan berbasis digital menggunakan Google Spreadsheet. Kegiatan ini bertujuan untuk meningkatkan kemampuan pelaku usaha dalam memanfaatkan teknologi digital sebagai sarana pemasaran serta membantu pelaku usaha dalam melakukan pencatatan keuangan secara lebih teratur dan sistematis.

Dengan adanya kegiatan ini diharapkan UMKM Rumah Tenun Nggaliwara dapat memperluas jangkauan pemasaran, meningkatkan penjualan produk tenun khas Bima, serta mengelola keuangan usaha dengan lebih efektif guna mendukung keberlanjutan dan pengembangan usaha.

## **METODE PELAKSANAAN**

Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PKM) ini dilaksanakan pada UMKM Rumah Tenun Nggaliwara yang berlokasi di Jalan Lintas Tente Sambori, RT/RW 006/002 Dusun Ompu Bintang, Desa Roka Kecamatan Belo Kabupaten Bima Nusa Tenggara Barat pada tanggal 08 Maret 2026. Metode pelaksanaan kegiatan dibagi menjadi tiga tahapan, yaitu perencanaan kegiatan, pelaksanaan kegiatan, dan evaluasi.

### **1. Perencanaan Kegiatan**

Tahapan ini dilakukan untuk mengidentifikasi kondisi dan permasalahan yang dihadapi oleh mitra. Kegiatan yang dilakukan meliputi observasi, wawancara dengan pemilik usaha, pengumpulan informasi terkait dengan sistem pemasaran dan pengelolaan keuangan yang diterapkan serta diskusi mengenai solusi yang akan dilakukan pendampingan kepada pelaku usaha.

### **2. Pelaksanaan Kegiatan**

Berdasarkan hasil identifikasi, diketahui bahwa pemasaran produk masih belum optimal dan pencatatan keuangan masih dilakukan secara manual sehingga diperlukan pelatihan *digital marketing* dan pembukuan keuangan berbasis digital. Tahap pelaksanaan dari kegiatan pengabdian yang dilakukan melalui beberapa kegiatan, yaitu:

#### **a. Pelatihan Digital Marketing**

Pelatihan *digital marketing* dilakukan dengan memperkenalkan website Store.link sebagai media promosi digital. Mitra diberikan pemahaman mengenai pentingnya pemasaran digital, cara membuat akun Store.link dan proses pengeditan website store.link

#### **b. Pelatihan Pembukuan Keuangan Berbasis Digital**

Pelatihan pembukuan keuangan dilakukan menggunakan Google Spreadsheet. Mitra diberikan pelatihan mengenai cara mencatat pemasukan dan pengeluaran usaha, membuat format pembukuan sederhana, serta menghitung keuntungan usaha secara lebih sistematis dan terstruktur.

#### **c. Pendampingan**

Setelah pelatihan, dilakukan pendampingan kepada mitra untuk memastikan bahwa materi yang diberikan dapat diterapkan dalam kegiatan usaha sehari-hari. Pendampingan dilakukan secara langsung dengan memberikan bimbingan dalam penggunaan Store.link dan Google Spreadsheet

### **3. Evaluasi**

Tahap evaluasi dilakukan untuk mengetahui tingkat keberhasilan kegiatan yang telah dilaksanakan. Evaluasi dilakukan melalui observasi dan diskusi dengan mitra terkait pemahaman dan kemampuan dalam menggunakan Store.link sebagai media pemasaran serta Google Spreadsheet sebagai media pembukuan keuangan digital. Hasil evaluasi digunakan sebagai bahan perbaikan dan pengembangan program di masa yang akan datang.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

Kegiatan Pengabdian Masyarakat (PKM) merupakan pelaksanaan pengamalan ilmu pengetahuan, teknologi dan seni budaya kepada masyarakat (Nurdin, 2023). Kegiatan pelatihan dilaksanakan pada UMKM Rumah Tenun Nggaliwara yang berlokasi di Jalan Lintas Tente Sambori, RT/RW 006/002 Dusun Ompu Bintang, Desa Roka Kecamatan Belo Kabupaten Bima Nusa Tenggara Barat pada tanggal 08 Maret 2026. Kegiatan ini melibatkan pemilik usaha Rumah Tenun Nggaliwara yaitu ibu Mukhlisa sebagai mitra utama dalam pelaksanaan program pengabdian.

Kegiatan pengabdian dilakukan melalui pelatihan *digital marketing* dan pembukuan keuangan berbasis digital menggunakan website Store.link dan Google Spreadsheet. Program ini ditunjukkan kepada UMKM Rumah Tenun Nggaliwara sebagai upaya untuk meningkatkan kemampuan pelaku usaha dalam memanfaatkan teknologi digital.

Pelatihan *digital marketing* diawali dengan pemberian materi mengenai pentingnya pemasaran digital dalam pengembangan usaha. *Digital marketing* merupakan segala bentuk kegiatan pemasaran yang memanfaatkan media digital dan internet untuk mempromosikan produk atau jasa kepada konsumen (Nusi et al., 2025). Materi yang diberikan meliputi pemanfaatan media sosial sebagai sarana promosi dan keunggulan website Store.link.

Store.link merupakan platform digital yang menyediakan layanan pembuatan katalog produk serta memuat media sosial usaha. Melalui platform ini, pelanggan dapat dengan mudah mengakses akun media sosial, katalog produk, menghubungi kontak usaha, serta pemesanan produk yang langsung terhubung ke email maupun Whatsapp.

Setelah penyampaian materi, kegiatan dilanjutkan dengan praktik pembuatan akun Store.link serta pendampingan dalam penyusunan katalog produk digital. Pada tahap ini, mitra diberikan bimbingan mengenai cara menginput data produk melalui spreadsheet yang telah terhubung dengan Store link, meliputi nama produk, kategori produk, harga, deskripsi, dan gambar produk. Kegiatan pendampingan juga mencakup proses pemesanan produk oleh konsumen serta pengelolaan pemesanan produk mulai dari cara menerima pesanan masuk melalui Store.link, Whatsapp, maupun email hingga proses pengeditan status pesanan konsumen.

Hasil kegiatan menunjukkan bahwa pemilik usaha Rumah Tenun Nggaliwara mampu membuat dan mengelola akun Store.link secara mandiri. Selain itu, mitra berhasil menyusun katalog produk digital yang memuat informasi produk dan informasi media sosial pada Store.link. Meskipun pada tahap awal pendampingan mitra mengalami beberapa kendala dalam penggunaan platform karena belum terbiasa. Melalui Store.link, pelanggan dengan mudah mengakses katalog produk, menghubungi pelaku usaha, serta melakukan pemesanan secara langsung. Kegiatan ini juga meningkatkan pemahaman mitra mengenai pemanfaatan teknologi digital sebagai sarana pemasaran yang dapat membantu memperluas jangkauan promosi produk tenun khas Bima.

Kegiatan selanjutnya adalah pelatihan pembukuan keuangan berbasis digital menggunakan Google Spreadsheet. Pelatihan ini dilakukan karena pencatatan keuangan usaha sebelumnya masih dilakukan secara manual dan belum tersusun secara sistematis. Kondisi tersebut menyebabkan pelaku usaha mengalami kesulitan dalam mengetahui jumlah pemasukan, pengeluaran, dan keuntungan usaha secara akurat.

Pada pelatihan ini, pemilik usaha diberikan pemahaman mengenai pentingnya pengelolaan keuangan bagi keberlangsungan usaha. Selanjutnya, kami mendampingi mitra dalam membuat format pembukuan sederhana yang terdiri atas pencatatan tanggal transaksi, keterangan transaksi, pemasukan, pengeluaran, keuntungan atau kerugian usaha dan saldo. Selain itu, mitra juga diajarkan cara melakukan perhitungan sederhana menggunakan rumus pada Google Spreadsheet.

Hasil pelatihan menunjukkan bahwa pelaku usaha mampu melakukan pencatatan transaksi secara digital dan memahami cara menghitung jumlah pemasukan, pengeluaran, serta keuntungan usaha. Meskipun pada awalnya mitra masih mengalami kesulitan dalam mengoperasikan Google Spreadsheet karena belum terbiasa menggunakan aplikasi tersebut. Penggunaan Google Spreadsheet dinilai lebih praktis karena dapat diakses kapan saja dan memudahkan proses penyimpanan data serta membantu pelaku usaha dalam memantau kondisi keuangan usaha secara lebih teratur dan sistematis. Berikut merupakan hasil dokumentasi kegiatan pendampingan *digital marketing* dan pembukuan keuangan

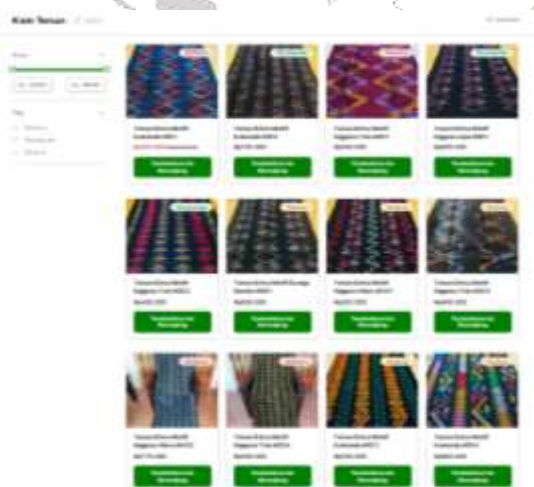
berbasis digital pada UMKM Rumah Tenun Nggaliwara, serta tampilan website Store.link dan Google Spreadsheet :



**Gambar 1.** Produk UMKM Rumah Tenun Nggaliwara



**Gambar 2.** Pendampingan Pelatihan *Digital Marketing* dan Pembukuan Keuangan Digital



**Gambar 3.** Tampilan Store.link

 A screenshot of a Google Spreadsheet titled 'LAPORAN KEUANGAN RUMAH TENUN NGGALIWARA'. The spreadsheet tracks financial transactions over time, with columns for 'TRWAL', 'DEBIT', 'KREDIT', 'SALDO', and 'BETARBAN'. It includes a summary section on the right for 'PENDAPUAN' and 'PENDAPUAN'.
 

NO	TRWAL	DEBIT	KREDIT	SALDO	BETARBAN	PENDAPUAN
1	2019, 2019					
2	2019, 2019					
3						
4						
5						
6						
7						
8						
9						
10						
11						
12						
13						
14						
15						
16						
17						
18						
19						
20						
21						
22						
23						
24						
25						
26						
27						
28						
29						
30						
31						
32						
33						
34						
35						
36						
37						
38						
39						
40						
41						
42						
43						
44						
45						
46						
47						
48						
49						
50						
51						
52						
53						
54						
55						
56						
57						
58						
59						
60						
61						
62						
63						
64						
65						
66						
67						
68						
69						
70						
71						
72						
73						
74						
75						
76						
77						
78						
79						
80						
81						
82						
83						
84						
85						
86						
87						
88						
89						
90						
91						
92						
93						
94						
95						
96						
97						
98						
99						
100						

**Gambar 4.** Tampilan Google Spreadsheet

Pelaksanaan kegiatan pengabdian memberikan dampak positif bagi UMKM Rumah Tenun Nggaliwara. Dari aspek pemasaran, mitra memperoleh pengetahuan dan keterampilan dalam memanfaatkan teknologi digital melalui website Store.link sebagai media promosi dan pemasaran produk. Website Store.link menyediakan berbagai informasi produk, media sosial, dan kontak usaha dalam satu tautan sehingga lebih mudah diakses oleh pelanggan.

Dari aspek pengelolaan keuangan, penggunaan Google Spreadsheet membantu mitra dalam melakukan pencatatan pemasukan dan pengeluaran secara lebih terstruktur dibandingkan sebelumnya. Mitra menjadi lebih mudah dalam memantau kondisi keuangan usaha, mengetahui keuntungan atau kerugian usaha, serta menyimpan data transaksi dengan lebih aman dan rapi.

Secara keseluruhan, kegiatan pelatihan dan pendampingan yang telah dilaksanakan mampu meningkatkan kemampuan mitra dalam memanfaatkan teknologi digital untuk mendukung pemasaran dan pengelolaan keuangan usaha. Dengan adanya kemampuan tersebut, diharapkan UMKM Rumah Tenun Nggaliwara dapat meningkatkan daya saing usaha dan mengembangkan pemasaran produk tenun khas Bima secara lebih luas.

## KESIMPULAN

Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PKM) pada UMKM Rumah Tenun Nggaliwara telah berhasil dilaksanakan melalui pelatihan *digital marketing* menggunakan website Store.link dan pembukuan keuangan berbasis digital menggunakan Google Spreadsheet. Hasil kegiatan menunjukkan bahwa mitra mampu membuat dan mengelola Store.link sebagai media promosi digital serta melakukan pencatatan pemasukan dan pengeluaran usaha secara lebih sistematis menggunakan Google Spreadsheet. Dengan demikian, program ini berhasil meningkatkan kemampuan mitra dalam memanfaatkan teknologi digital untuk mendukung pemasaran dan pengelolaan keuangan usaha.

Untuk kegiatan pengabdian selanjutnya, disarankan adanya pendampingan lanjutan terkait pengembangan pemasaran digital dan pengelolaan keuangan. Selain itu, dapat dilakukan pendampingan dalam pembuatan konten promosi yang menarik, pengelolaan *marketplace* dan media sosial, pengembangan kemasan produk, serta strategi peningkatan penjualan guna mendukung pengembangan usaha secara berkelanjutan.

## DAFTAR PUSTAKA

- Muhajirin. (2023). Perilaku Ethnocentrism Terhadap Minat Beli Produk Tenun Khas Bima. *Jurnal Chaya Mandalika*, 4(1), 225–233.
- Nurdin, N. (2023). Pengabdian Kepada Masyarakat: Dalam Konsep Dan Implementasi. *Faedah : Jurnal Hasil Kegiatan Pengabdian Masyarakat Indonesia*, 1(3), 01–15. <https://doi.org/10.59024/faedah.v1i3.211>
- Nusi, C., Gobel, L. Van, & Hasan, K. K. (2025). Pemanfaatan Digital Marketing Dalam Meningkatkan Penjualan Produk UMKM Limaya Di Kelurahan Molosipat Kabupaten Gorontalo. *JIMB: Jurnal Ilmiah Manajemen Dan Bisnis*, 8(2), 611–622.
- Sinaga, M. H., Martina, S., & Purba, D. (2024). Pengaruh Modal Kerja, Modal Kerja dan Tingkat Pendidikan Terhadap Pendapatan UMKM di Kabupaten Simalungun. *AccUSI: Journal of Accounting USI*, 6(1), 151–160.

Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat