

Peningkatan Kapasitas Pengurus BUMKam melalui Sosialisasi Manajemen Usaha dan Pelatihan Pembukuan Keuangan Sederhana di Kampung Yoka

Capacity Building for BUMKam Management through Business Management Socialization and Simple Financial Bookkeeping Training in Yoka Village

Istiqomah Dwi Sucy Ramadhani¹, Dwi Cindya A. F. Sholeha², Diana Ayu Wijayanti³,
Jesika F. Nanimindey⁴, Vebe Virgilia Rumadas⁵, Geraldha M Antje Kosi⁶, Melindah
Mangerongkonda⁷, Periance Tabuni⁸, Yosua Octovenus Wenggi⁹, Agustina Ester
Antoh¹⁰

¹⁻¹⁰Universitas Cenderawasih, Indonesia

Email: suciistiqomah04@gmail.com¹, dwicindyaulia12@gmail.com², ayuwijayantidiana@gmail.com³,
jessicananimindey@gmail.com⁴, vebevirgiliarumadas@gmail.com⁵, geraldhamakosi@gmail.com⁶,
melindaaa973@gmail.com⁷, periance78@gmail.com⁸, yosuawenggi70@gmail.com⁹, jadenjitmau@gmail.com¹⁰
Penulis Korespondensi: suciistiqomah04@gmail.com

Riwayat Artikel:

Naskah Masuk: 20 Agustus 2026;
Revisi: 17 September 2026;
Diterima: 09 Oktober 2026;
Terbit: 12 Oktober 2026.

Keywords: BUMKam; Business Management; Digital Marketing; Financial Bookkeeping; Village Economy.

Abstract: Village-Owned Enterprises (BUMKam) play an important role in improving local economic development through the utilization of village resources. However, BUMKam Hebebhulu in Yoka Village faces several challenges, including weak business management, the absence of structured financial bookkeeping, limited marketing, and inactive business operations due to funding constraints. This community service program aimed to improve the capacity of BUMKam administrators through business management, digital marketing, and simple financial bookkeeping training. The program consisted of a preparation stage, including observation, interviews, documentation, and preparation of training materials and bookkeeping modules, followed by an implementation stage involving pre-tests, training sessions, practical use of the PPAK STAN BUMDes Microsoft Excel application, manual bookkeeping practice, and post-tests. The results showed improved participants' understanding of business planning, local resource utilization, pricing strategies, digital marketing, and proper financial recordkeeping. The program also produced an official social media account and an identity signboard to strengthen BUMKam's institutional capacity. This activity is expected to support more professional and sustainable management of BUMKam.

Abstrak

BUMKam memiliki peran penting dalam meningkatkan perekonomian masyarakat melalui pengelolaan potensi lokal. Namun, BUMKam Hebebhulu Kampung Yoka menghadapi berbagai permasalahan, seperti lemahnya manajemen usaha, belum adanya pembukuan keuangan yang terstruktur, pemasaran yang belum optimal, serta terhentinya aktivitas usaha akibat keterbatasan pendanaan. Kegiatan pengabdian ini bertujuan meningkatkan kapasitas pengurus BUMKam melalui sosialisasi manajemen usaha, pemasaran digital, dan pelatihan pembukuan keuangan sederhana. Metode yang digunakan meliputi tahap persiapan berupa observasi, wawancara, dokumentasi, penyusunan materi dan modul pembukuan, serta tahap pelaksanaan berupa pre-test, sosialisasi, pelatihan penggunaan aplikasi PPAK STAN BUMDes berbasis Microsoft Excel, praktik penyusunan buku kas dan laporan laba rugi, serta post-test. Hasil kegiatan menunjukkan adanya peningkatan pemahaman peserta mengenai penyusunan rencana usaha, pemanfaatan potensi lokal, penentuan harga jual, pemasaran melalui media sosial, serta pentingnya pencatatan keuangan usaha yang tertib. Kegiatan ini juga menghasilkan akun media sosial dan papan identitas BUMKam sebagai upaya penguatan kelembagaan. Program pengabdian ini diharapkan menjadi langkah awal dalam mendukung pengelolaan BUMKam yang lebih profesional dan berkelanjutan.

Kata kunci: BUMKam; Ekonomi Desa; Manajemen Usaha; Pemasaran Digital; Pembukuan Keuangan.

1. PENDAHULUAN

Badan Usaha Milik Kampung (BUMKam) merupakan lembaga ekonomi kampung yang dibentuk untuk mengelola potensi lokal, meningkatkan pendapatan masyarakat, menciptakan lapangan kerja, serta mendukung kemandirian ekonomi kampung. Keberhasilan BUMKam sangat dipengaruhi oleh kapasitas sumber daya manusia dalam mengelola usaha, mulai dari aspek manajemen, administrasi, hingga pengelolaan keuangan. (Tampubolon et al., 2021) menjelaskan bahwa penguatan kelembagaan dan kapasitas pengurus BUMKam merupakan strategi yang diperlukan untuk meningkatkan perekonomian masyarakat, karena pengelolaan usaha yang baik akan berdampak pada keberhasilan unit usaha yang dijalankan.

Kampung Yoka yang berada di Distrik Heram, Kota Jayapura, memiliki berbagai potensi ekonomi yang dapat dikembangkan melalui BUMKam Hebeybhulu, meliputi usaha budidaya ikan air tawar menggunakan keramba serta pengolahan sagu menjadi tepung sagu sebagai produk unggulan berbasis sumber daya lokal. Pengembangan usaha berbasis potensi lokal menjadi pendekatan efektif dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat apabila dikelola secara profesional dan berkelanjutan. Hal ini sejalan dengan hasil pengabdian (Rachmawati, D., Fauziah, A., Zachri, M., Damas, M., & Longgy, 2025) yang menunjukkan bahwa pengembangan BUMKam di Papua perlu diarahkan pada pemanfaatan potensi lokal sebagai penggerak ekonomi masyarakat asli Papua.

Berdasarkan hasil observasi dan wawancara selama pelaksanaan Kuliah Kerja Nyata (KKN), diketahui bahwa BUMKam Hebeybhulu menghadapi berbagai kendala dalam aspek manajemen usaha. Pengurus belum memiliki perencanaan usaha yang jelas, belum melakukan analisis biaya maupun penentuan harga jual produk secara tepat, serta belum memiliki strategi pemasaran yang mampu menjangkau konsumen secara lebih luas. Usaha yang dijalankan pun belum memiliki pelanggan tetap sehingga keberlangsungannya sangat bergantung pada permintaan yang bersifat insidental. Kondisi serupa juga ditemukan oleh (Khoirunnisa, 2025) yang menyatakan bahwa rendahnya kemampuan manajemen usaha dan pemasaran digital menjadi salah satu penyebab belum optimalnya pengembangan BUMDes, sehingga diperlukan pelatihan untuk meningkatkan kapasitas organisasi.

Permasalahan lain yang ditemukan adalah belum tersedianya sistem administrasi dan pembukuan keuangan yang memadai. BUMKam Hebeybhulu belum memiliki buku kas masuk, buku kas keluar, maupun laporan keuangan sederhana, sehingga seluruh transaksi usaha belum terdokumentasi secara sistematis. Akibatnya, pengurus mengalami kesulitan dalam mengetahui kondisi keuangan usaha, menghitung keuntungan maupun kerugian, serta melakukan evaluasi terhadap perkembangan usaha yang dijalankan. Menurut (Praptapa et al.,

2025), kemampuan menyusun pembukuan sederhana merupakan kompetensi dasar yang harus dimiliki pengelola BUMDes agar pengelolaan keuangan menjadi lebih transparan, akuntabel, dan mudah dievaluasi.

Selain aspek manajemen dan administrasi, BUMKam Hebeybhulu juga menghadapi kendala operasional pada unit usaha yang dijalankan. Unit usaha keramba budidaya ikan mujair yang sebelumnya menjadi usaha unggulan mengalami kerugian besar akibat bencana alam berupa kenaikan debit air dan gelombang, yang menyebabkan sebagian besar ikan keluar dari waring sehingga usaha tidak mampu menutup biaya produksi dan fasilitas keramba mengalami kerusakan. Risiko bencana alam semacam ini menegaskan pentingnya manajemen risiko dalam usaha budidaya perikanan agar keberlangsungan usaha tetap terjaga (Fitriana, 2025). Sementara itu, usaha pengolahan sagu menjadi tepung sagu juga tidak lagi berjalan karena tingginya harga bahan baku menyebabkan biaya produksi lebih besar dibandingkan pendapatan yang diperoleh. Kondisi ini menunjukkan bahwa pengelolaan usaha memerlukan kemampuan dalam melakukan analisis usaha, pengendalian biaya, serta perencanaan risiko agar keberlanjutan usaha tetap terjaga (Umam, K., Andika, N. L., Yusrnirmala, D. R., Animah, A., & Suparlan, 2024).

Di samping permasalahan tersebut, BUMKam Hebeybhulu belum memiliki Nomor Badan Hukum sehingga legalitas kelembagaan belum terpenuhi secara optimal. Aspek hukum yang jelas merupakan salah satu faktor penting dalam pengelolaan BUMDes/BUMKam agar legalitas kelembagaan dapat memberikan perlindungan dan kepastian dalam menjalin kerja sama usaha (Maulidiana et al., 2024). Tim KKN sebenarnya telah merencanakan pendampingan dalam proses pengurusan badan hukum, namun pelaksanaannya belum dapat dilakukan karena dokumen kelembagaan perlu diperbarui melalui Musyawarah Kampung (MUSKAM) yang hingga berakhirnya kegiatan KKN belum dilaksanakan. Kondisi ini menunjukkan bahwa penguatan kelembagaan BUMKam memerlukan sinergi antara pengurus dan pemerintah kampung agar seluruh persyaratan administrasi dapat dipenuhi secara bertahap.

Sebagai upaya mengatasi berbagai permasalahan tersebut, tim KKN melaksanakan program pengabdian masyarakat berupa Sosialisasi Manajemen Usaha, Pemasaran Digital, dan Pelatihan Pembukuan Keuangan Sederhana bagi pengurus BUMKam Hebeybhulu Kampung Yoka. Kegiatan ini bertujuan meningkatkan pemahaman pengurus mengenai pengelolaan usaha, strategi pemasaran berbasis digital, serta kemampuan menyusun pembukuan keuangan sederhana melalui praktik langsung. Pendekatan pelatihan yang mengombinasikan penyampaian materi dan praktik dinilai efektif dalam meningkatkan kompetensi pengelola BUMDes maupun UMKM (Palasari et al., 2025).

Selain kegiatan sosialisasi dan pelatihan, tim KKN juga melaksanakan beberapa program pendukung, antara lain membuat akun media sosial resmi BUMKam Hebeybhulu sebagai sarana promosi apabila usaha kembali beroperasi, membantu mempromosikan potensi wisata Kampung Yoka melalui media digital, serta membuat papan identitas BUMKam untuk memperkuat identitas kelembagaan. Menurut (Irwansyah, 2025), penguatan kapasitas BUMDes tidak hanya dilakukan melalui peningkatan kemampuan pengelolaan keuangan, tetapi juga melalui pendampingan administrasi dan pengembangan media promosi sebagai bagian dari penguatan kelembagaan.

Berdasarkan uraian tersebut, kegiatan pengabdian ini bertujuan meningkatkan kapasitas pengurus BUMKam Hebeybhulu Kampung Yoka melalui sosialisasi manajemen usaha, pemasaran digital, dan pelatihan pembukuan keuangan sederhana, sehingga pengurus memiliki pengetahuan dan keterampilan yang lebih baik dalam mengelola usaha secara profesional, akuntabel, dan berkelanjutan

2. METODE

Metode pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dirancang untuk memberikan solusi praktis dan berkelanjutan terhadap permasalahan pengelolaan usaha dan keuangan yang dihadapi oleh BUMKam Hebeybhulu. Pendekatan yang digunakan adalah pendampingan berbasis partisipasi, yang mengombinasikan transfer pengetahuan teoritis dengan praktik langsung, sehingga pengelola BUMKam tidak hanya memahami konsep, tetapi juga mahir dalam implementasinya. Metode kegiatan ini dibagi menjadi tiga tahap utama: tahap persiapan, tahap pelaksanaan, dan tahap evaluasi.

Tahap Persiapan Awal

Tahap persiapan dilakukan sebelum kegiatan sosialisasi dan pelatihan dilaksanakan. Adapun kegiatan yang dilakukan meliputi:

Observasi lapangan

Observasi dilakukan di BUMKam Hebeybhulu Kampung Yoka untuk mengidentifikasi kondisi kelembagaan, administrasi, pengelolaan usaha, sistem pencatatan keuangan, serta potensi usaha yang dimiliki kampung, sebagai dasar penyusunan program pengabdian.

Wawancara dengan mitra

Wawancara dilakukan kepada Kepala Kampung, Sekretaris Kampung, dan pengurus BUMKam Hebeybhulu untuk menggali informasi mengenai permasalahan yang dihadapi,

kondisi usaha yang pernah dijalankan, kendala kelembagaan, serta kebutuhan peningkatan kapasitas pengurus.

Dokumentasi kondisi awal

Dokumentasi dilakukan terhadap kondisi BUMKam, dokumen administrasi, sarana pendukung, serta aktivitas observasi sebagai data pendukung hasil identifikasi permasalahan.

Tahap Penyusunan

Analisis Swoot

Tim KKN menyusun analisis SWOT (*Opportunities, Threats, Strengths, Weaknesses*) berdasarkan hasil observasi, wawancara, dan diskusi bersama pengurus BUMKam Hebeybhulu. Analisis ini bertujuan untuk mengidentifikasi peluang, ancaman, kekuatan, dan kelemahan yang dimiliki BUMKam sebagai landasan dalam merumuskan strategi pengembangan usaha dan tata kelola yang lebih efektif serta berkelanjutan. Analisis SWOT lazim digunakan sebagai dasar penyusunan strategi pemasaran dan pengembangan usaha berbasis desa karena mampu memetakan faktor internal dan eksternal secara sistematis (Muzaki, 2022). Hasil identifikasi dan analisis SWOT yang telah disusun disajikan pada table berikut:

Tabel 1. Analisis SWOT

<i>Opportunities</i> (Peluang)	<i>Threats</i> (Ancaman)	<i>Strengths</i> (Kekuatan)	<i>Weaknesses</i> (Kelemahan)
1. Permintaan ikan air tawar di Kota Jayapura dan sekitarnya terus meningkat.	1. Gelombang air Danau Sentani dapat merusak keramba dan menyebabkan kerugian pada usaha budidaya ikan mujair.	1. Memiliki potensi sumber daya alam yang melimpah, khususnya Danau Sentani yang mendukung usaha budidaya keramba ikan mujair.	1. Belum memiliki badan hukum dan Nomor Induk Berusaha (NIB), sehingga legalitas kelembagaan dan usaha belum sepenuhnya terpenuhi.
2. Meningkatnya permintaan terhadap produk olahan sagu sebagai pangan lokal khas Papua.	2. Harga bahan baku sagu yang relatif tinggi menyebabkan biaya produksi meningkat dan mengurangi margin keuntungan.	2. Memiliki unit usaha budidaya keramba ikan mujair dan usaha pengolahan sagu sebagai usaha berbasis potensi lokal.	2. Sistem pembukuan dan pencatatan keuangan belum sesuai dengan standar pengelolaan keuangan BUMKam.
3. Dukungan pemerintah terhadap pengembangan BUMKam melalui pelatihan, pendampingan, dan bantuan permodalan.	3. Fluktuasi harga pakan ikan yang meningkatkan biaya operasional usaha budidaya.	3. Memiliki AD/ART sebagai pedoman operasional organisasi.	3. Kemampuan manajerial pengurus masih terbatas dalam aspek perencanaan, pengelolaan, dan pengembangan usaha.
4. Kesempatan bekerja sama dengan perguruan tinggi melalui kegiatan KKN dan pengabdian kepada masyarakat.	4. Persaingan dengan pelaku usaha budidaya ikan dan pengolahan sagu lainnya.	4. Memiliki SK Kepengurusan dan struktur organisasi yang telah ditetapkan.	4. Program kerja telah disusun, tetapi pelaksanaannya belum berjalan secara optimal sesuai dengan target yang direncanakan.
5. Pemanfaatan media digital sebagai sarana	5. Risiko penyakit ikan dan perubahan kualitas	5. Memiliki rekening bank sebagai sarana	5. Sarana dan prasarana kantor BUMKam masih

promosi dan pemasaran produk.	air Danau Sentani yang memengaruhi hasil budidaya.	pengelolaan keuangan usaha.	dalam tahap pembangunan sehingga aktivitas administrasi belum maksimal.
6. Potensi diversifikasi produk berbasis sumber daya lokal Kampung Yoka.	6. Perubahan kondisi ekonomi yang dapat memengaruhi daya beli masyarakat terhadap produk BUMKam.	6. Mendapat dukungan dari Pemerintah Kampung terhadap pengembangan BUMKam. 7. Berada di kawasan wisata Danau Sentani yang memiliki potensi pasar bagi produk lokal.	6. Promosi dan pemasaran produk masih terbatas dan belum memanfaatkan media digital secara optimal. 7. Monitoring dan evaluasi terhadap kegiatan usaha belum dilakukan secara berkala.

Penyusunan Materi Sosialisasi

Tim KKN menyusun materi sosialisasi yang terdiri atas tiga sesi, yaitu manajemen usaha BUMKam dan UMKM, strategi pemasaran digital, serta pengelolaan keuangan dan pencatatan laporan keuangan sederhana, dengan mengacu pada permasalahan nyata yang dihadapi BUMKam Hebeybhulu.

Penyusunan Modul Praktik Pembukuan Sederhana

Modul memuat contoh transaksi usaha BUMKam dan UMKM, format buku kas, serta penyusunan laporan laba rugi secara manual. Tim juga menyiapkan file aplikasi PPAK STAN BUMDes berbasis *Microsoft Excel* agar peserta dapat membandingkan pencatatan manual dan berbasis komputer.

Penyusunan Instrumen Evaluasi

Tim menyusun instrumen pre-test dan post-test dalam bentuk kuesioner untuk mengukur tingkat pemahaman peserta sebelum dan sesudah mengikuti sosialisasi serta pelatihan.

Tahap Pelaksanaan

Tahap pelaksanaan merupakan implementasi dari program pengabdian yang telah dirancang pada tahap persiapan, dilaksanakan melalui beberapa tahapan sebagai berikut.

Pelaksanaan Pre-Test

Sebelum penyampaian materi, peserta mengisi kuesioner pre-test untuk mengetahui tingkat pemahaman awal mengenai manajemen usaha, pemasaran digital, dan pembukuan keuangan sederhana.

Sosialisasi Manajemen Usaha BUMKam dan UMKM

Tim memberikan materi mengenai tujuan BUMKam, pentingnya BUMKam bagi masyarakat, contoh keberhasilan pengelolaan BUMDes Ponggok, pemanfaatan potensi Kampung Yoka, penyusunan rencana usaha sederhana, penentuan harga jual produk, serta kerja sama antara BUMKam dan UMKM.

Sosialisasi Strategi Pemasaran Digital

Materi yang diberikan meliputi konsep dasar pemasaran, pemasaran luring dan daring, pemanfaatan media sosial sebagai media promosi, penyusunan konten digital, serta penggunaan layanan pengantaran berbasis aplikasi untuk mendukung distribusi produk BUMKam dan UMKM.

Pelatihan Pengelolaan Keuangan Dan Pembukuan Sederhana

Peserta memperoleh materi mengenai pentingnya memisahkan keuangan pribadi dan usaha, perbedaan pembukuan manual dan berbasis *Microsoft Excel*, serta praktik penggunaan aplikasi PPAK STAN BUMDes dan penyusunan buku kas serta laporan laba rugi secara manual.

Pelaksanaan Post-Test

Setelah seluruh materi dan praktik selesai dilaksanakan, peserta kembali mengisi kuesioner post-test untuk mengukur peningkatan pemahaman setelah mengikuti kegiatan.

Tahap Evaluasi Kegiatan

Hasil pre-test, post-test, observasi selama pelatihan, serta diskusi bersama peserta dianalisis untuk mengetahui efektivitas kegiatan dalam meningkatkan kapasitas pengurus BUMKam dan pelaku UMKM, sekaligus menjadi dasar perumusan rekomendasi pengembangan BUMKam Hebebhulu ke depan.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Identifikasi Permasalahan dan Kondisi Awal Mitra

Tahap awal kegiatan pengabdian dilakukan melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi untuk mengidentifikasi kondisi aktual BUMKam Hebebhulu Kampung Yoka. Berdasarkan hasil identifikasi, diketahui bahwa BUMKam memiliki potensi usaha yang cukup besar, yaitu budidaya ikan air tawar menggunakan keramba serta pengolahan sagu menjadi tepung sagu. Kedua usaha tersebut memanfaatkan sumber daya lokal Kampung Yoka yang berpotensi memberikan nilai tambah bagi perekonomian masyarakat apabila dikelola secara optimal. Kondisi ini sejalan dengan hasil pengabdian (Rachmawati, D., Fauziah, A., Zachri, M., Damas, M., & Longgy, 2025) yang menyatakan bahwa pengembangan BUMK di Papua perlu diarahkan pada pemanfaatan potensi lokal sebagai penggerak ekonomi masyarakat.

Meskipun memiliki potensi usaha yang cukup baik, hasil observasi menunjukkan bahwa BUMKam Hebebhulu belum mampu menjalankan kegiatan usaha secara berkelanjutan. Salah satu penyebabnya adalah lemahnya pengelolaan manajemen usaha. Pengurus belum memiliki perencanaan usaha yang terdokumentasi, belum melakukan analisis biaya usaha maupun

penentuan harga jual produk, serta belum memiliki strategi pemasaran yang jelas, sehingga pemasaran produk masih bergantung pada permintaan yang bersifat insidental. Temuan ini mendukung hasil penelitian (Khoirunnisa, 2025) yang menyatakan bahwa peningkatan kapasitas manajemen usaha merupakan langkah penting dalam memperkuat kelembagaan BUMDes agar mampu mengembangkan ekonomi lokal.

Permasalahan lainnya ditemukan pada aspek administrasi dan pengelolaan keuangan. BUMKam Hebeybhulu belum memiliki sistem pembukuan sederhana, seperti buku kas masuk, buku kas keluar, maupun laporan laba rugi, sehingga transaksi usaha belum dicatat secara sistematis dan pengurus mengalami kesulitan dalam mengetahui kondisi keuangan usaha maupun melakukan evaluasi kinerja usaha yang dijalankan. Kondisi tersebut sejalan dengan hasil pengabdian (Praptapa et al., 2025) yang menjelaskan bahwa rendahnya kemampuan pengurus dalam melakukan pencatatan keuangan menjadi salah satu kendala utama dalam pengelolaan BUMDes sehingga diperlukan pelatihan pembukuan sederhana untuk meningkatkan akuntabilitas pengelolaan usaha.

Hasil wawancara juga menunjukkan bahwa unit usaha budidaya ikan mujair yang sebelumnya menjadi usaha unggulan mengalami kerugian akibat bencana alam berupa kenaikan debit air dan gelombang yang menyebabkan sebagian besar ikan keluar dari waring sehingga usaha tidak mampu menutup biaya produksi dan keramba mengalami kerusakan. Di sisi lain, usaha pengolahan sagu menjadi tepung sagu juga terhenti karena tingginya harga bahan baku menyebabkan biaya produksi lebih besar dibandingkan pendapatan yang diperoleh. Selain kendala tersebut, pengurangan dukungan anggaran pemerintah terhadap operasional BUMKam menyebabkan kegiatan usaha semakin sulit untuk dijalankan kembali.

Selain aspek usaha, hasil identifikasi juga menunjukkan bahwa BUMKam Hebeybhulu belum memiliki Nomor Badan Hukum sehingga legalitas kelembagaan belum terpenuhi. Tim KKN telah merencanakan pendampingan pengurusan badan hukum, namun proses tersebut belum dapat dilaksanakan karena dokumen kelembagaan harus diperbarui melalui Musyawarah Kampung (MUSKAM) yang belum dilaksanakan selama masa KKN. Hal ini sejalan dengan pendapat Tampubolon et al. (n.d.) yang menyatakan bahwa keberhasilan BUMKam dipengaruhi oleh sinergi antara pengurus, pemerintah kampung, dan dukungan kelembagaan yang memadai.

Berdasarkan hasil identifikasi tersebut, tim KKN menyusun program pengabdian yang difokuskan pada peningkatan kapasitas pengurus melalui sosialisasi manajemen usaha, sosialisasi pemasaran digital, serta pelatihan pembukuan keuangan sederhana. Program ini dipilih karena sesuai dengan kebutuhan utama mitra dan diharapkan mampu menjadi langkah

awal dalam mempersiapkan BUMKam Hebeybhulu untuk kembali menjalankan kegiatan usaha secara lebih profesional dan berkelanjutan.



Gambar 1. Hasil observasi usaha keramba Mujair



Gambar 2. Hasil observasi usaha Pengelolaan Tepung Sagu

Pelaksanaan Sosialisasi Manajemen Usaha, Pemasaran Digital, dan Pelatihan Pembukuan Keuangan Sederhana

Kegiatan inti pengabdian kepada masyarakat dilaksanakan dalam bentuk sosialisasi dan pelatihan yang diikuti oleh pengurus BUMKam Hebeybhulu, aparatatur Kampung Yoka, pelaku UMKM, serta masyarakat kampung. Kegiatan ini disusun berdasarkan hasil identifikasi permasalahan yang menunjukkan bahwa BUMKam masih menghadapi berbagai kendala, antara lain lemahnya manajemen usaha, belum optimalnya pemasaran produk, serta belum adanya sistem pencatatan keuangan yang terstruktur. Oleh karena itu, materi yang diberikan difokuskan pada peningkatan kapasitas peserta dalam mengelola usaha secara lebih profesional, memanfaatkan media digital sebagai sarana pemasaran, serta menyusun pembukuan keuangan sederhana sebagai dasar pengambilan keputusan usaha. Peningkatan kapasitas pengelola merupakan salah satu strategi penting dalam mewujudkan tata kelola BUMDes/BUMKam yang efektif dan berkelanjutan (Umam, K., Andika, N. L., Yusrnirmala, D. R., Animah, A., & Suparlan, 2024).



Gambar 3. Bahan Presentasi Sosialisasi Manajemen, Pemasaran dan Pencatatan Keuangan Sederhana

Pelaksanaan kegiatan diawali dengan penyampaian materi mengenai manajemen usaha BUMKam dan UMKM. Materi yang diberikan meliputi tujuan pembentukan BUMKam, peran BUMKam dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat, pentingnya pengelolaan usaha yang berkelanjutan, penyusunan rencana usaha sederhana, penentuan harga jual produk, penguatan kerja sama antara BUMKam dan UMKM, serta pelibatan masyarakat dan pemuda dalam pengembangan usaha kampung. Materi tersebut disampaikan untuk memberikan pemahaman bahwa BUMKam bukan hanya berfungsi sebagai unit usaha milik kampung, tetapi juga sebagai instrumen pemberdayaan masyarakat yang mampu menciptakan lapangan kerja dan menggerakkan perekonomian lokal. Menurut (Tampubolon et al., 2021) penguatan kapasitas pengurus dan tata kelola kelembagaan merupakan faktor utama yang menentukan keberhasilan BUMKam dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat.

Untuk memperkuat pemahaman peserta, tim pengabdian menyampaikan contoh nyata keberhasilan BUMDes Ponggok di Kabupaten Klaten, Jawa Tengah, yang sebelumnya dikenal sebagai desa dengan kondisi ekonomi terbatas namun mampu berkembang pesat setelah mengelola potensi sumber mata air menjadi destinasi wisata Umbul Ponggok. Contoh tersebut diberikan untuk menunjukkan bahwa keberhasilan suatu BUMDes atau BUMKam tidak selalu ditentukan oleh besarnya modal, melainkan oleh kemampuan mengidentifikasi, mengelola, dan mengembangkan potensi lokal secara inovatif sehingga mampu memberikan nilai tambah bagi masyarakat.

Peserta kemudian diajak mengidentifikasi potensi ekonomi yang dimiliki Kampung Yoka, antara lain budidaya ikan air tawar di Danau Sentani, hasil pertanian seperti pisang dan sagu, serta potensi wisata dan budaya Papua. Berdasarkan potensi tersebut, tim pengabdian memberikan alternatif pengembangan usaha, seperti mengolah sagu menjadi cookies sagu atau camilan sehat, mengembangkan pisang menjadi keripik aneka rasa, serta mengolah ikan mujair menjadi ikan marinasi maupun ikan asap yang memiliki nilai jual lebih tinggi dibandingkan menjual hasil panen dalam bentuk bahan mentah. Diversifikasi produk berbasis potensi lokal terbukti mampu meningkatkan nilai tambah dan daya saing ekonomi UMKM di perdesaan (Ahmadfaidlul, 2024). Pengembangan usaha berbasis sumber daya lokal menjadi salah satu strategi utama dalam pemberdayaan ekonomi masyarakat melalui BUMKam di Papua (Rachmawati, D., Fauziah, A., Zachri, M., Damas, M., & Longgy, 2025)

Materi berikutnya membahas penyusunan rencana usaha sederhana agar usaha mampu bertahan dalam jangka panjang, meliputi identifikasi potensi, analisis kebutuhan pasar, pengembangan produk, hingga strategi pemasaran. Peserta juga diberikan simulasi cara menentukan harga jual produk berdasarkan biaya produksi, margin keuntungan, dan harga

pasar. Berdasarkan hasil diskusi, diketahui bahwa sebagian besar peserta selama ini menentukan harga jual berdasarkan perkiraan tanpa perhitungan biaya secara menyeluruh, dan setelah mengikuti simulasi peserta mulai memahami pentingnya menghitung biaya produksi secara rinci. Hasil tersebut menunjukkan bahwa pelatihan manajemen usaha mampu meningkatkan kemampuan peserta dalam menyusun strategi usaha yang lebih terarah (Khoirunnisa, 2025).

Selain aspek manajemen usaha, peserta juga diberikan pemahaman mengenai pentingnya membangun kemitraan antara BUMKam dan UMKM, di mana BUMKam dapat berperan sebagai pengelola maupun penyedia bahan baku sedangkan UMKM berperan mengolah bahan baku menjadi produk bernilai tambah. Peserta juga diberikan pemahaman mengenai pentingnya melibatkan masyarakat dan pemuda dalam setiap kegiatan usaha, baik pada proses produksi, pemasaran, distribusi, maupun pengelolaan aset BUMKam, karena keterlibatan masyarakat diyakini mampu meningkatkan rasa memiliki terhadap BUMKam. Hal tersebut sejalan dengan pendapat (Tampubolon et al., 2021) yang menyatakan bahwa partisipasi masyarakat menjadi salah satu faktor utama dalam keberhasilan pengelolaan BUMKam.

Kegiatan kemudian dilanjutkan dengan penyampaian materi mengenai strategi pemasaran digital sebagai upaya memperluas jangkauan pemasaran produk BUMKam dan UMKM, meliputi konsep dasar pemasaran, langkah-langkah membangun akun usaha di media sosial, pembuatan foto dan video produk yang menarik, serta pemanfaatan fitur media sosial seperti story, reels, dan live sebagai media promosi. Peserta juga diperkenalkan pada pemanfaatan layanan pengantaran berbasis aplikasi Maxim sebagai alternatif distribusi produk kepada konsumen. Pemanfaatan pemasaran digital terbukti mampu meningkatkan visibilitas produk dan memperluas akses pasar bagi usaha desa (Khoirunnisa, 2025).

Materi berikutnya adalah pelatihan pengelolaan keuangan dan pembukuan sederhana. Peserta diberikan pemahaman mengenai pentingnya memisahkan uang pribadi dengan uang usaha, menetapkan pengambilan keuntungan usaha secara terencana, serta mencatat seluruh transaksi sebagai dasar penyusunan laporan keuangan, mengingat BUMKam Hebeybhulu belum memiliki sistem pembukuan yang memadai. Kondisi tersebut sejalan dengan hasil pengabdian (Praptapa et al., 2025) yang menyatakan bahwa rendahnya kemampuan pengelola dalam menyusun pembukuan merupakan salah satu kendala utama dalam pengelolaan BUMDes.

Setelah penyampaian materi, kegiatan dilanjutkan dengan pelatihan penggunaan aplikasi PPAK STAN BUMDes berbasis Microsoft Excel, melalui aplikasi tersebut peserta diperkenalkan pada proses pencatatan transaksi secara otomatis sehingga penyusunan laporan

keuangan menjadi lebih cepat, rapi, dan akurat. Selain itu, peserta juga melakukan praktik penyusunan buku kas dan laporan laba rugi secara manual menggunakan contoh transaksi sederhana. Pelatihan berbasis praktik terbukti mampu meningkatkan kemampuan pengelola dalam menyusun pembukuan sederhana (Lukman Effendy, Zuhrotul Isnaini, 2026). Hasil serupa juga dikemukakan oleh (Kuswanto Randy, Breliastiti Ririn, Lukman Hendro, Marundha Amor, 2024) yang menyatakan bahwa praktik langsung memberikan pemahaman yang lebih baik dibandingkan penyampaian materi secara teoritis.

Berdasarkan hasil diskusi dan praktik, terlihat adanya peningkatan pemahaman peserta pada aspek manajemen usaha, pemasaran digital, dan pengelolaan keuangan. Meskipun demikian, hasil evaluasi menunjukkan bahwa sebagian besar peserta masih merasa lebih nyaman menggunakan pembukuan manual dibandingkan aplikasi berbasis Microsoft Excel karena keterbatasan kemampuan mengoperasikan komputer. Diskusi juga mengungkap bahwa masih terdapat peserta yang belum sepenuhnya memahami konsep pemisahan keuangan usaha dengan keuangan pribadi, misalnya anggapan bahwa pengambilan stok barang oleh anggota keluarga tidak perlu dicatat sebagai transaksi usaha. Melalui sesi diskusi, peserta diberikan pemahaman bahwa setiap pengambilan barang untuk kepentingan pribadi maupun keluarga tetap harus dicatat sebagai pengambilan pribadi (prive) agar nilai persediaan dan laba usaha dapat dihitung secara akurat, sebagai bagian penting dalam membangun sistem pengelolaan keuangan yang lebih akuntabel (Irwansyah, 2025).

Secara keseluruhan, kegiatan sosialisasi dan pelatihan memberikan manfaat yang nyata bagi peserta. Pengurus BUMKam memperoleh pemahaman yang lebih baik mengenai pentingnya pengelolaan usaha yang terencana, pengembangan produk berbasis potensi lokal, pemanfaatan media digital sebagai sarana pemasaran, serta penyusunan pembukuan keuangan yang tertib dan akuntabel, sedangkan pelaku UMKM memperoleh pengetahuan praktis yang dapat langsung diterapkan dalam kegiatan usahanya. Dengan meningkatnya kapasitas pengurus dan pelaku UMKM, diharapkan BUMKam Hebeybhulu memiliki kesiapan yang lebih baik untuk mengaktifkan kembali kegiatan usahanya apabila dukungan kelembagaan dan pendanaan telah tersedia. Hasil kegiatan ini memperkuat temuan (Praptapa et al., 2025), (Umam, K., Andika, N. L., Yusnirmala, D. R., Animah, A., & Suparlan, 2024), dan (Lukman Effendy, Zuhrotul Isnaini, 2026) bahwa sosialisasi dan pelatihan yang dipadukan dengan praktik langsung mampu meningkatkan kapasitas pengelola BUMDes/BUMKam dalam aspek manajemen usaha, pemasaran, dan pengelolaan keuangan sederhana.



Gambar 4. Pelaksanaan Sosialisasi Manajemen Usaha, Pemasaran Digital, dan Pelatihan Pembukuan Keuangan Sederhana

Program Pendukung Penguatan Kapasitas BUMKam Hebeybhulu

Selain kegiatan sosialisasi dan pelatihan, tim KKN juga melaksanakan beberapa program pendukung untuk memperkuat kapasitas kelembagaan BUMKam Hebeybhulu, agar pengurus tidak hanya memperoleh pengetahuan teoritis tetapi juga sarana pendukung yang dapat dimanfaatkan saat BUMKam kembali beroperasi. Program tersebut meliputi pembuatan media sosial resmi, promosi potensi wisata Kampung Yoka, pembuatan papan identitas, serta pendampingan awal pengurusan badan hukum.

Salah satu program yang berhasil direalisasikan adalah pembuatan akun media sosial resmi BUMKam Hebeybhulu sebagai media promosi digital, tindak lanjut dari materi pemasaran digital yang telah diberikan. Meskipun kegiatan usaha BUMKam belum aktif kembali, media sosial ini diharapkan menjadi sarana promosi sekaligus penyampai informasi kegiatan BUMKam kepada masyarakat luas. Pemanfaatan media digital sebagai media promosi merupakan salah satu strategi yang efektif dalam memperluas akses pasar dan meningkatkan daya saing usaha desa (Khoirunnisa, 2025).

Program lainnya adalah pembuatan website profil Kampung Yoka yang memuat profil kampung, potensi wisata dan ekonomi (termasuk BUMKam Hebeybhulu), serta dokumentasi kegiatan. Berbeda dari media sosial yang interaktif, website berfungsi sebagai arsip informasi yang lebih permanen dan terstruktur, mendukung transparansi dan tata kelola kampung yang lebih terbuka. Pemanfaatan platform digital seperti website dinilai efektif dalam mendukung transparansi dan akuntabilitas pelayanan publik di era digital (Mappisabbi et al., 2024). Website dapat diakses melalui <https://kampungyokahebeibhulu.blogspot.com/>.

Selanjutnya adalah promosi potensi wisata Kampung Yoka melalui media digital. Kampung Yoka memiliki potensi wisata yang didukung keindahan Danau Sentani, budaya masyarakat Papua, serta potensi alam lainnya. Melalui konten digital, tim KKN membantu memperkenalkan potensi ini agar minat kunjungan meningkat sekaligus membuka peluang UMKM lokal lewat penjualan kuliner dan kerajinan. Pendekatan yang mengintegrasikan pengembangan potensi lokal dengan pemberdayaan ekonomi masyarakat menjadi salah satu strategi yang direkomendasikan dalam pengembangan BUMK di Papua (Rachmawati, D., Fauziah, A., Zachri, M., Damas, M., & Longgy, 2025)

Tim KKN juga membuat papan identitas BUMKam sebagai penguatan identitas kelembagaan, mengingat sebelumnya BUMKam belum memiliki papan identitas sehingga kurang dikenal masyarakat. Identitas kelembagaan yang jelas menjadi salah satu bentuk penguatan organisasi agar lebih dipercaya masyarakat dan calon mitra usaha (Tampubolon et al., 2021).

Selain itu, tim KKN merancang logo resmi BUMKam Hebeybhulu untuk memperkuat identitas visual, mengangkat unsur potensi lokal Kampung Yoka agar dapat digunakan konsisten pada media sosial, papan identitas, maupun kemasan produk. Hal ini sejalan dengan hasil pengabdian (Yuwono Sulisty, 2024) yang menyatakan bahwa pembuatan logo merupakan langkah penting dalam membangun branding usaha karena berfungsi sebagai identitas visual yang membedakan suatu usaha sekaligus meningkatkan daya saing dan citra usaha.

Tim KKN juga berupaya melakukan pendampingan awal pengurusan badan hukum BUMKam, karena hasil observasi menunjukkan BUMKam belum memiliki legalitas badan hukum sehingga berpotensi menghambat akses program pemerintah maupun kerja sama pihak lain. Namun proses ini belum dapat dilaksanakan karena dokumen kelembagaan harus diperbarui melalui Musyawarah Kampung (MUSKAM) yang belum dapat diselenggarakan pemerintah kampung selama masa KKN.

Secara keseluruhan, program pendukung ini memberikan kontribusi terhadap penguatan kelembagaan BUMKam Hebeybhulu meskipun belum seluruh rencana terealisasi. Media sosial dan papan identitas menjadi aset awal pendukung promosi dan eksistensi BUMKam, sementara kendala pengurusan badan hukum menunjukkan perlunya komitmen bersama antara pengurus BUMKam dan pemerintah kampung dalam memenuhi persyaratan administratif.



Gambar 5. Akun Sosial Media

Sumber: <https://www.facebook.com/share/1FBpUrXiY6/?mibextid=wwXlfr>



Gambar 6. Website Kampung

Sumber: <https://kampungyokahebeibhulu.blogspot.com/>



Gambar 7. Promosi Wisata

Sumber: <https://vt.tiktok.com/ZSXodubpo/>

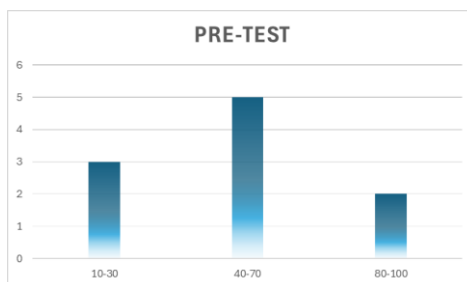


Gambar 8. Papan Identitas



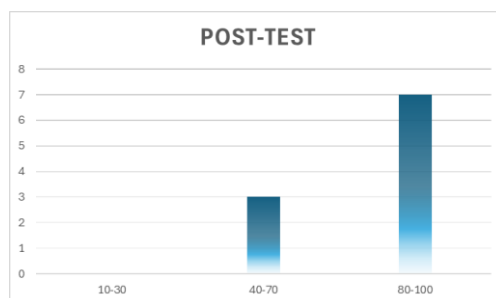
Gambar 9. Logo BUMKAM

Evaluasi Kegiatan



Gambar 9. Grafik Hasil Pre-Test

Berdasarkan Grafik Hasil Pre-Test, dapat disimpulkan bahwa tingkat pemahaman awal peserta terhadap materi masih bervariasi. Sebagian besar peserta berada pada kategori pemahaman sedang, sementara hanya sebagian kecil yang telah memiliki pemahaman yang baik. Hasil tersebut menunjukkan bahwa peserta masih memerlukan pembekalan dan pendampingan melalui kegiatan pelatihan agar mampu memahami materi secara lebih optimal.



Gambar 10. Grafik Hasil Post-Test

Berdasarkan Grafik Hasil Post-Test, dapat disimpulkan bahwa terjadi peningkatan pemahaman peserta setelah mengikuti pelatihan. Mayoritas peserta telah mencapai kategori pemahaman yang baik, sedangkan hanya sebagian kecil yang masih berada pada kategori pemahaman sedang, dan tidak terdapat lagi peserta dengan tingkat pemahaman yang rendah. Hasil ini menunjukkan bahwa pelatihan yang diberikan efektif dalam meningkatkan pengetahuan dan pemahaman peserta terhadap materi yang disampaikan. Meskipun demikian, pendampingan lanjutan tetap diperlukan agar seluruh peserta dapat menerapkan materi secara maksimal dalam praktik.

4. KESIMPULAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang dilaksanakan melalui sosialisasi manajemen usaha, pemasaran digital, dan pelatihan pembukuan keuangan sederhana terbukti efektif dalam meningkatkan kapasitas pengurus BUMKam Hebeybhulu Kampung Yoka beserta pelaku UMKM dalam aspek pengelolaan usaha dan keuangan. Peserta memperoleh pemahaman yang lebih baik mengenai penyusunan rencana usaha, strategi pemasaran digital berbasis media sosial, serta pentingnya pemisahan keuangan usaha dan pribadi melalui penyusunan pembukuan sederhana secara manual maupun berbasis aplikasi. Di samping peningkatan kapasitas sumber daya manusia, kegiatan ini turut menghasilkan akun media sosial resmi dan papan identitas BUMKam sebagai bentuk penguatan kelembagaan yang konkret. Secara keseluruhan, hasil kegiatan ini diharapkan menjadi fondasi awal bagi BUMKam Hebeybhulu untuk mengoperasikan kembali kegiatan usahanya secara lebih profesional, transparan, dan berkelanjutan seiring tersedianya dukungan kelembagaan dan pendanaan yang memadai.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan puji syukur kepada Tuhan Yang Maha Esa atas terselenggaranya kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini. Ucapan terima kasih disampaikan kepada Universitas Cenderawasih, khususnya melalui program Kuliah Kerja Nyata (KKN), yang telah memberikan dukungan dan kesempatan kepada tim dalam melaksanakan kegiatan pengabdian di Kampung Yoka. Penulis juga menyampaikan apresiasi kepada Pemerintah Kampung Yoka, Kepala Kampung, perangkat kampung, serta pengurus BUMKam Hebeybhulu yang telah memberikan izin, dukungan, dan berpartisipasi aktif selama pelaksanaan kegiatan. Ucapan terima kasih juga diberikan kepada para pelaku UMKM, masyarakat Kampung Yoka, serta seluruh mahasiswa peserta KKN yang telah berkontribusi sehingga seluruh rangkaian kegiatan dapat terlaksana dengan baik. Semoga hasil pengabdian ini dapat memberikan manfaat bagi penguatan kapasitas pengurus BUMKam Hebeybhulu serta mendukung pengembangan perekonomian masyarakat Kampung Yoka secara berkelanjutan.

REFERENSI

- Ahmadfaidlul, A. (2024). Strategi Pemberdayaan Umkm Berbasis Potensi Lokal Untuk Meningkatkan Ekonomi Masyarakat Desa Ranugedang Kabupaten Probolinggo. *Jurnal Pemberdayaan: Publikasi Hasil Pengabdian Kepada Masyarakat*, 3(2), 187-193.
- Fitriana, N. L. (2025). Manajemen risiko budidaya udang vannamei kota tegal. *Jurnal Manajemen Dan Bisnis Tanjungpinang*, 8(2).

- Irwansyah, I. (2025). Penguatan Kapasitas Pengelolaan Keuangan Bagi Pengurus/Pengelola Badan Usaha Milik Desa (BUMdes) di Desa Sri Kuncoro Kecamatan Pondok Kelapa Kabupaten Bengkulu Tengah. *Jurnal Pengabdian Masyarakat: Pemberdayaan, Inovasi Dan Perubahan*, 5(3).
- Khoirunnisa, A. (2025). Pelatihan Manajemen Usaha dan Pemasaran Digital untuk Penguatan Kapasitas Organisasi BUMDes dalam Pengembangan Ekonomi Lokal di Desa Serang, Kecamatan Cikarang Selatan. *Jurnal Pengabdian Sosial Dan Kemanusiaan*, 2(3), 234–348. <https://doi.org/https://doi.org/10.62383/aksinyata.v2i3.1776>
- Kuswanto Randy, Breliastiti Ririn, Lukman Hendro, Marundha Amor, W. S. (2024). No Title. *Jurnal Abdi Mandala*, 3(1), 37–50.
- Lukman Effendy, Zuhrotul Isnaini, I. (2026). Bimbingan Teknis Pembukuan Bagi Pengelola Bumdes Karya Mandiri. *JURNAL ABDIMAS INDEPENDEN*, 1–10.
- Mappisabbi, F., Haris, A., & Zuhri, W. (2024). Implementasi E-Government dalam Meningkatkan Transparansi dan Akuntabilitas Pelayanan Publik di Era Digital. *Jurnal Integrasi Ilmu Sosial Dan Politik*, 1(2), 174–184. <https://doi.org/https://doi.org/10.62383/sosial.v1i2.2036>
- Maulidiana, L., Kartadinata, A., & Aryani, G. (2024). Aspek hukum dalam pengelolaan bumdes. *Communnity Development Journal : Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 5(1), 1124–1128.
- Muzaki, H. (2022). ANALISIS SWOT BUMDES DALAM PENENTUAN STRATEGI PEMASARAN. *Jurnal Ekonomi Bisnis Dan Akuntansi*, 2(2), 109–116.
- Palasari, R. S., Wijayanti, D. I., & Safitri, A. (2025). Peningkatan Kapasitas UMKM melalui Pelatihan Pencatatan Keuangan Sederhana : Studi Kasus pada Binaan BAZNAS. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Dan Riset Pendidikan*, 4(1), 2779–2787.
- Praptapa, A., Aliyah, U. S., Maknunah, L., Sani, T. A., Mantriansyah, A., & Bagaskara, R. A. (2025). PENINGKATAN KAPASITAS PENGELOLA BADAN USAHA MILIK DESA (BUMDESA) DALAM PENGELOLAAN KEUANGAN SEDERHANA. *BERNAS: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 6(4), 3432–3438.
- Rachmawati, D., Fauziah, A., Zachri, M., Damas, M., & Longgy, D. H. A. (2025). Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat Asli Papua melalui Badan Usaha Milik Kampung (BUMK) Kampung Kumbe, Kabupaten Merauke. *Journal Human Resources 24/7. Abdimas: Abdimas*, 3(1), 8–20.
- Tampubolon, D., Zamaya, Y., & Handoko, T. (2021). PENGUATAN BADAN USAHA MILIK KAMPUNG (BUMKAM) DALAM MENINGKATKAN PEREKONOMIAN MASYARAKAT DI KABUPATEN SIAK PROVINSI RIAU. 07(22), 107–113.
- Umam, K., Andika, N. L., Yusrnirmala, D. R., Animah, A., & Suparlan, S. (2024). Peningkatan Kapasitas Pengurus BUMDes Lumbung Kreatif Melalui Pelatihan Analisis Potensi Desa dan Pengelolaan Keuangan. *JURNAL PENGABDIAN MASYARAKAT BUMI RAFLESIA Yupedumenu: Universitas Muhammadiyah Bengkulu*, 7(3), 60–67.
- Yuwono Sulistyio, I. W. (2024). Pembuatan Logo Guna Membangun Branding Pada UMKM Sambel Pecel Lima Dua Kelurahan Gunung Anyar. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat Nusantara (JPkMN)*, 5(1), 48–54.