

**PELATIHAN AKUNTANSI DASAR DAN STRATEGI PEMASARAN DALAM  
MENINGKATKAN OMZET PENJUALAN UMKM BEBEK WIDODARI**

***THE TRAINING IN BASIC ACCOUNTING AND MARKETING STRATEGY IN  
INCREASING THE SALES OMZET OF DUCK WIDODARI***

**Lella Anita**

Prodi Akuntansi Syariah Fakultas Ekonomi Bisnis Islam, IAIN Metro

Email : [lellaanita@metrouniv.ac.id](mailto:lellaanita@metrouniv.ac.id)

---

**Article History:**

Received: 20 Januari 2023

Revised: 22 Februari 2023

Accepted: 26 Maret 2023

**Keywords:** Basic

accounting training.

Marketing strategy,

Widodari Duck Restaurant

**Abstract:** Marketing activities are a must for all businesses, especially revenue or profit oriented businesses and catering companies. The Prophet Muhammad taught humans how to trade and how to market effectively. Competition is a normal thing in every business that is run. This Widodari Duck Restaurant has competitors who operate in their respective expertise. Bebek Widodari Restaurant uses several management arts to compete with other restaurants by applying healthy competition. The aims of this research are: (1) to clarify the marketing strategy for the Bebek Widodari Restaurant in Kota Metro Prefecture. (2) Knowing the sales growth of the Widodari Duck restaurant in Metro City. (three) Developing a marketing strategy to increase sales of the Widodari Duck Restaurant in Metro City Regency based on a Sharia Economic Perspective. This type of observation means descriptive qualitative methodologically. namely research related to using research objects. in the data analysis used by the writer means descriptive. Namely, analysis that tells a situation or phenomenon in words or phrases and classifies into categories to draw the final result. the results of observations: (1) the marketing strategy implemented at the Bebek Widodari Restaurant in Metro City applies the marketing mix. (2) the marketing mix strategy has found supporting and hindering factors in efforts to increase sales at the Widodari Duck Restaurant. (3) the art of marketing management to increase sales of Makan Bebek Widodari is to apply an economic element that predicts all human activities that are always supervised by the creator, as a result giving good results.

---

**Abstrak**

Kegiatan pemasaran adalah suatu keharusan buat seluruh bisnis, terutama bisnis yang berorientasi pada pendapatan atau laba serta perusahaan catering. Nabi Muhammad mengajarkan manusia cara berdagang dan cara memasarkan dengan efektif. Persaingan adalah suatu hal yang biasa pada setiap usaha yg dijalankan. Rumah Makan Bebek Widodari ini memiliki kompetitor yg beroperasi di keahliannya masing-masing. Restoran Bebek Widodari menggunakan beberapa seni manajemen untuk bersaing menggunakan restoran lain dengan mengaplikasikan persaingan yang sehat. Tujuan penelitian ini : (1) Membuat memperjelas strategi pemasaran rumah Makan Bebek Widodari di Prefektur Kota Metro. (2) Mengetahui

pertumbuhan penjualan tempat tinggal makan Bebek Widodari di Kota Metro. (3) Menyusun taktik pemasaran untuk meningkatkan penjualan rumah Makan Bebek Widodari Kabupaten Kota Metro berdasarkan Perspektif Ekonomi Syariah. Jenis pengamatan ini artinya deskriptif kualitatif secara metodologis. yaitu penelitian yang berkaitan menggunakan obyek penelitian. pada analisis data yang digunakan penulis artinya deskriptif. Yakni, analisis yang memberitahu suatu keadaan atau fenomena pada kata istilah atau frase serta mengklasifikasikan kepada kategori-kategori untuk menarik hasil akhir . hasil pengamatan : (1) strategi pemasaran yg diterapkan di Rumah Makan Bebek Widodari Kota Metro mengaplikasikan bauran pemasaran. (2) strategi bauran pemasaran sudah menemukan faktor pendukung serta penghalang pada upaya menaikkan penjualan pada Rumah Makan Bebek Widodari. (3) seni manajemen pemasaran untuk menaikkan penjualan Makan Bebek Widodari merupakan dengan menerapkan unsur ekonomi yg menduga seluruh aktifitas manusia yang selalu diawasi oleh sang pencipta, sebagai akibatnya menyampaikan akibat yang baik. sedang tampil.

**Kata kunci :** Pelatihan akuntansi dasar. Strategi pemasaran , Rumah Makan Bebek Widodari

## PENDAHULUAN

Manajemen pemasaran merupakan campuran dari bauran pemasaran yg diterapkan pebisnis buat melayani pasar mereka. Bauran pemasaran ini harus diatur sedemikian rupa sehingga dapat berfungsi sebagai senjata nyata melawan persaingan pada pasar. sang karena itu, iklan diperlukan dalam usaha buat menarik konsumen. kenaikan pangkat merupakan kegiatan yg bertujuan buat meningkatkan penjualan. promosi wajib dilakukan sebaik mungkin untuk menarik konsumen. namun, periklanan tidak baik Bila dilakukan secara hiperbola dengan mempromosikan barang yg akan dijual, meskipun kualitasnya tidak sebaik yang dijanjikan. kegiatan pemasaran harus dilakukan oleh seluruh pelaku perjuangan, terutama yg mencari penghasilan atau laba, seperti pendirian tempat tinggal Makan. Nabi Muhammad mengajarkan kepada umatnya cara berdagang dan melakukan pemasaran yg sah. Rasulullah SAW mengutamakan perilaku yg benar-sahih amanah, tulus, profesional, ramah serta senang memberi. Bauran pemasaran adalah taktik pemasaran yg tujuannya melayani pelanggan melalui promosi produk, harga, kawasan dan penjualan (4P).

Tempat Makan Bebek Widodari terletak di Jl.Semeru No. 33 Yosorejo , Kota Metro. Dibandingkan dengan tempat tinggal Makan Bebek lainnya di Metro, Bebek Widodari termasuk restoran yang ramai. Letaknya yang strategis di tengah memudahkan pelanggan buat berkunjung ke restoran tersebut, sehingga salah satu sudut pandangnya ialah Bebek Widodari artinya restoran yg ramai pengunjung sebab berdasarkan pengamatan penulis, lokasi yang strategis menjadi keliru satu faktornya. bahwa rumah Makan Bebek Widodari hampir penuh setiap hari. tempat Makan Bebek Widodari mempunyai lebih banyak pengunjung pada hari

kerja dibandingkan pada hari libur nasional atau akhir pekan. Persaingan yang semakin ketat antara perusahaan homogen sudah menyebabkan perubahan kondisi pasar, menggunakan syarat pasar yang berubah berasal pasar penjual (kekuatan pasar pada tangan penjual) menjadi pasar pembeli (kekuatan pasar pada tangan pembeli). dalam keadaan seperti ini Produsen atau pengusaha berusaha mencari pembeli yg memperhatikan permintaan dan selera konsumen. Sifat persaingan global usaha menuntut setiap pemasar buat lebih efektif serta efisien pada aktivitas pemasarannya.

Persaingan ialah hal yang lumrah pada setiap aktivitas. mirip restoran lainnya, Pelang mempunyai pesaing tergantung di industrinya. menggunakan hadirnya kompetitor, jumlah pengunjung rumah Makan Bebek Widodari jua menurun, yang berdampak bertenaga di pendapatan yg tercipta belakangan ini. Apalagi di masa pandemi virus Covid-19, omzet rumah Makan Bebek Widodari mengalami penurunan yang signifikan. menggunakan semakin ketatnya persaingan antar restoran, setiap restoran yg ingin bertahan wajib menaikkan penjualannya. Persaingan antar restoran semakin tinggi asal waktu ke ketika seiring dengan bertambahnya jumlah restoran di Kota Metro. poly restoran lain yg tidak bisa menandingi kompetisi, tetapi rumah Makan Bebek Widodari membagikan bahwa dia bisa bertahan serta bersaing dengan restoran Bebek lainnya

#### Tujuan Kegiatan

Tujuannya buat mengenalkan pada UMKM perihal akuntansi dasar serta seni manajemen pemasaran dalam mempertinggi omzet penjualan umkm bebek widodari dan mengajak umkm buat menerapkan sistem pembukuan akuntansi.

#### **METODE**

Metode pengabdian ini deskriptif kualitatif .Jenis pengamatan deskriptif kualitatif secara metodologis artinya yaitu penelitian yang berkaitan menggunakan obyek penelitian. pada analisis data yang digunakan penulis artinya deskriptif. Yakni, analisis yang memberitahu suatu keadaan atau fenomena pada kata istilah atau frase serta mengklasifikasikan kepada kategori-kategori untuk menarik hasil akhir.

Hasil yang diharapkan

Hasil yang di inginkan dalam pembinaan akuntansi dasar dan manajemen pemasaran pada mempertinggi omset Bebek widodari yg berada pada 21 metro ini artinya agar pemilik UMKM yg terdapat pada bebek widodari mampu menyusun laporan keuangan usahanya secara efektif serta efisien serta bisa menguasai strategi pemasaran buat mengenalkan produk dan menaikkan penjualan produk makanan bebek widodari yg dimiliki UMKM ini secara luas mau di lingkungan metro ataupun pada lingkungan luar metro

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

Pelaksanaan

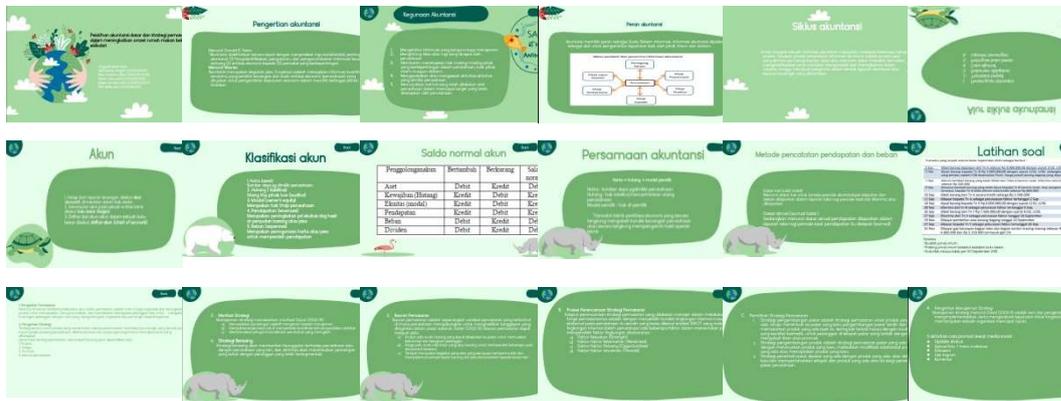
Kegiatan ini dilaksanakan untuk menyampaikan pendampingan tentang kegiatan pengusaha menjadi seni manajemen pemasaran dan penjualan buat menaikkan omset bebek widodari. aktivitas selanjutnya yaitu kita memberikan training tentang menyusun laporan keuangan akuntansi dasar serta sederhana buat para UMKM dengan mengenalkan akun akun dan cara mencatat tiap transaksi yang dilakukan oleh UMKM bebek widodari ini. adapun beberapa langkah yg dilakukan oleh tim pengabdian di kelompok kita yg pertama kita menghubungi pemilik UMKM tadi serta yg ke 2 kita melakukan survei awal buat melihat lokasi serta mendiskusikan kapan akan terlaksananya dedikasi ini dan yg ketiga kita tim pelaksana melakukan dedikasi sinkron dengan saat yaitu lepas 29 November 2022 kami tim pelaksana melakukan pengabdian kepada pemilik UMKM dengan memberikan materi-materi terkait akuntansi dasar seni manajemen pemasaran seni manajemen penjualan dan mengajarkan cara menghitung transaksi transaksi pada laporan keuangan akuntansi.

Pembahasan

Kegiatan pengabdian kepada pemilik UMKM ini dilaksanakan pada bulan November 2022 sebagai wujud tanggung jawab mahasiswa IAIN metro untuk memenuhi tugas manajemen risiko. metode kegiatan ini tim kita memberikan materi pengenalan akuntansi dasar strategi pemasaran dan penjualan untuk meningkatkan omset rumah makan bebek widodari secara sederhana. media yang diberikan selama kita pelatihan yaitu berupa print out materi dan print out jurnal transaksi yang dibagikan kepada pelaku UMKM. kegiatan selanjutnya kita memberikan pengenalan dan mengajarkan serta memberi pemahaman kepada UMKM tentang penyusunan laporan keuangan dan strategi pemasaran penjualan bebek widodari.



**Gambar 1. Dokumentasi koordinasi dengan pemilik umkm dan survey lokasi pengabdian**



**Gambar 2. Dokumentasi Materi Kegiatan**



**Gambar 3. Dokumentasi Pelaksanaan Pengabdian**

## **KESIMPULAN**

Pembinaan akuntansi dasar dan manajemen pemasaran dapat mempertinggi omset Bebek widodari. Berdasarkan hasil pengamatan : (1) strategi pemasaran yg diterapkan di Rumah Makan Bebek Widodari Kota Metro mengaplikasikan bauran pemasaran. (2) strategi bauran pemasaran sudah menemukan faktor pendukung serta penghalang pada upaya menaikkan penjualan pada Rumah Makan Bebek Widodari. (3) seni manajemen pemasaran untuk menaikkan penjualan Makan Bebek Widodari, dengan menerapkan unsur ekonomi yg mendukung seluruh aktifitas manusia yang selalu diawasi oleh sang pencipta, sebagai akibatnya menghasilkan akibat yang baik.

## **DAFTAR PUSTAKA**

Atmoko, T. P. H. (2018). "Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Volume Penjualan Di Cavinton Hotel Yogyakarta". *Journal of Indonesian Tourism, Hospitality and Recreation*, Volume 1, Nomor 2 (hlm. 83–96).

Hery. (2016). *Akuntansi Dasar*. Jakarta: PT. Grasindo.

Hery. (2016). *Mengenal dan Memahami dasar dasar laporan keuangan*. Jakarta: PT Grasindo.

Kieso, D. E., J. W., & P. K. (2014). *Accounting Principles (7 ed.)*. Jakarta: Salemba Empat.

Kieso, D., J. W., & P. K. (2013). *Financial Accounting (IFRS ed.)*. New Aster: Aptara