



INTEGRATIF: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat

<https://kilaupublishing.com/index.php/integratif>

Volume 2 | Nomor 1 | Juli | 2024

e-ISSN: 2988-7496, pp. 31 - 40

DOI: <https://doi.org/10.60041/integratif.v2i1.101>

Kesederhanaan Menuju Kemajuan: Pelaporan Keuangan dan Strategi Pemasaran UMKM Kelurahan Sumber Rejo

Wahyu Junaedi ^[1], Sendy Dwi Haryanto ^[2*]

^[1] Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, STIE Madani Balikpapan

^[2] Program Studi D3 Manajemen Pajak, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas PGRI Madiun

Email : [2*] sendy.dh@unipma.ac.id

Received: 23/09/2024

Revised: 29/10/2024

Accepted: 30/10/2024

Abstrak

Program pengabdian masyarakat di Kelurahan Sumber Rejo, Balikpapan bertujuan meningkatkan pengetahuan dan keterampilan dalam mengelola keuangan secara terstruktur dan memanfaatkan platform digital untuk memasarkan produk. Program ini menjangkau 35 pelaku UMKM, dengan harapan meningkatkan pengetahuan dan keterampilan dalam membuat laporan keuangan, atau meningkatkan menggunakan platform digital, atau meningkatkan kinerja UMKM. Program ini dilakukan melalui pelatihan hybrid (Zoom dan luring) yang dirancang secara interaktif dengan melibatkan diskusi dan praktik langsung. Tim pengabdian juga memberikan pendampingan individual setelah pelatihan. Hasil asesmen menunjukkan peningkatan signifikan pada pemahaman dan keterampilan peserta setelah mengikuti pelatihan. Sejumlah pelaku UMKM telah menerapkan pengetahuan dan keterampilan yang diperoleh dalam praktik, terlihat dari peningkatan akurat data keuangan dan peningkatan penggunaan platform digital untuk memasarkan produk. Program akan terus mendukung para pelaku UMKM melalui program pendampingan berkelanjutan, membangun jaringan dengan lembaga keuangan, dan mengupayakan akses kredit yang lebih mudah. Diharapkan program ini dapat memberikan dampak positif dan berkelanjutan bagi UMKM di wilayah tersebut.

Kata kunci: *pelaporan keuangan sederhana; strategi pemasaran UMKM; inovasi manajemen*

Abstract

The community service program in Sumber Rejo Village, Balikpapan, aims to enhance knowledge and skills in structured financial management and in utilizing digital platforms to market products. This program reaches 35 MSME entrepreneurs with the goal of improving their knowledge and skills in preparing financial reports, utilizing digital platforms, and enhancing MSME performance. The program is conducted through hybrid training (via Zoom and in-person) designed interactively, involving discussions and hands-on practice. The service team also provides individual mentoring after the training. Assessment results indicate a significant improvement in participants' understanding and skills after completing the training. Several MSME entrepreneurs have applied the knowledge and skills they gained, as evidenced by increased financial data accuracy and a rise in the use of digital platforms to market products. The program will continue to support MSME entrepreneurs through ongoing mentorship, networking with financial institutions, and efforts to facilitate easier access to credit. It is hoped that this program will have a positive and sustainable impact on MSMEs in the area.

Keywords: *simple financial reporting; marketing strategy MSME; management innovation*



PENDAHULUAN

Kelurahan Sumber Rejo di Balikpapan Tengah memiliki karakteristik wilayah yang unik, dengan luas wilayah sekitar 220,05 Ha (Kemendagri Binapemdes, 2022). Kondisi masyarakatnya beragam, dengan penduduk yang padat dan memiliki beragam latar belakang sosial ekonomi. Meskipun memiliki potensi ekonomi yang besar, UMKM di wilayah ini menghadapi sejumlah tantangan. Salah satunya adalah akses modal yang terbatas, yang mengakibatkan kesulitan bagi UMKM untuk mengembangkan usaha dan meningkatkan produksi (Hamid, Makmur, Maksar, & Lapau, 2024; Marianingsih, Rosiki, & Syariah, 2024). Selain itu, kurangnya pengetahuan tentang manajemen keuangan dan strategi pemasaran yang efektif juga merupakan kendala yang signifikan (Zahrudin, Hariyono, Syifa, Al Syarief, & Asfahani, 2023). Banyak pelaku UMKM yang masih menjalankan usahanya secara tradisional tanpa memanfaatkan platform digital dan media sosial untuk meningkatkan jangkauan pasar (Mavilinda, Nazaruddin, Nofiwaty, & Daud, 2021). Persaingan bisnis yang semakin ketat di wilayah ini juga menjadi tantangan yang harus diatasi oleh para pelaku UMKM (Algiffari, Putri, Mujayanah, Abdillah, & Rosyani, 2023; Rachmawati, 2024).

Kelurahan Sumber Rejo, yang berhasil meraih juara I Lomba Desa dan Kelurahan di Tingkat Provinsi Kalimantan Timur tahun 2021, memiliki karakteristik unik dengan fokus pada pelestarian budaya dan pengembangan home industry. Inovasi seperti "Kang Bejo" dan "Anyaman Mas Bejo" menunjukkan komitmen mereka terhadap pengembangan ekonomi lokal dan pemberdayaan masyarakat (Kemendagri Binapemdes, 2022). Meskipun telah mencapai banyak prestasi, termasuk menjadi salah satu kampung tangguh nusantara, UMKM di Kelurahan Sumber Rejo masih menghadapi beberapa tantangan. Akses modal yang terbatas dan kurangnya pengetahuan tentang manajemen keuangan dan pemasaran digital menjadi kendala yang perlu diatasi. Meskipun demikian, potensi ekonomi di wilayah ini sangat besar, dengan berbagai home industry yang beragam, menjanjikan pertumbuhan UMKM yang lebih pesat jika dukungan dan pelatihan yang tepat diberikan (Prajanti, Margunani, Rahma, Kristanti, & Adzim, 2021).

Data di bawah menunjukkan tren yang mengkhawatirkan di Kelurahan Sumber Rejo: penurunan persentase usaha mikro yang meningkat omsetnya. Meskipun jumlah usaha mikro di wilayah ini meningkat dari 47.054 di tahun 2021 menjadi 60.959 di tahun 2022, persentase usaha mikro yang mengalami peningkatan omset justru menurun dari 3,94% menjadi 3,19%. Ini menunjukkan bahwa semakin banyak UMKM yang stagnan atau bahkan mengalami penurunan omset, meskipun jumlah mereka bertambah. Faktor penyebabnya antara lain keterbatasan akses modal, kurangnya pengetahuan dan keterampilan dalam manajemen keuangan dan pemasaran digital, minimnya strategi pemasaran yang memanfaatkan platform digital, serta persaingan bisnis yang semakin ketat.

Tabel 1. Data UMKM Kota Balikpapan 2021-2022

No	Tahun	Jumlah Usaha Mikro yang Meningkatkan Omsetnya	Jumlah Usaha Mikro	Persentase Usaha Mikro yang Meningkatkan Omsetnya
1	2021	1.853	47.054	3.94%
2	2022	1.943	60.959	3.19%

Sumber: Statistik UMKM Kota Balikpapan, 2023

Data di bawah menunjukkan adanya tren yang mengkhawatirkan di Kelurahan Sumber Rejo: penurunan persentase total kredit UMKM terhadap total kredit. Meskipun total kredit UMKM dan total seluruh kredit mengalami peningkatan, proporsi kredit yang diterima UMKM justru menurun dari 29,72% di tahun 2021 menjadi 26,2% di tahun 2022. Hal ini mengindikasikan bahwa meskipun jumlah kredit yang disalurkan meningkat, proporsi kredit

yang diterima UMKM justru mengalami penurunan, mengindikasikan kesulitan akses kredit bagi UMKM di wilayah ini. Penurunan akses kredit ini kemungkinan disebabkan oleh beberapa faktor, seperti kurangnya informasi dan kemampuan dalam mengakses kredit, keterbatasan jaminan, dan persepsi risiko yang tinggi terhadap UMKM oleh lembaga keuangan.

Tabel 2. Data Pengajuan Kredit UMKM Kota Balikpapan 2023

No	Tahun	Total Kredit UMKM (Rp Juta)	Total Seluruh Kredit (Rp Juta)	Persentase Total Kredit UMKM terhadap Total Kredit
1	2021	34.491.320	116.036.293	29.72%
2	2022	35.588.105	135.823.645	26.2%

Sumber: Statistik UMKM Kota Balikpapan, 2023

Data terkini menunjukkan penurunan persentase usaha mikro yang meningkat omsetnya dan akses kredit di Kelurahan Sumber Rejo, menandakan kebutuhan mendesak untuk meningkatkan kinerja UMKM di wilayah ini. Solusi terpadu yang memadukan peningkatan manajemen keuangan dengan strategi pemasaran inovatif menjadi kunci untuk mencapai target tersebut. Pembukuan sederhana yang melibatkan sistem akuntansi yang mudah dipahami, serta program edukasi dan pelatihan tentang manajemen keuangan akan membantu para pelaku UMKM mengelola keuangan mereka secara efektif (Fitriadi, Hamid, Sultraeni, Bangki, & Amalia, 2024; Yusuf, Dharmawati, Safitri, & Tirta, 2022). Di sisi lain, strategi pemasaran yang kreatif dengan memanfaatkan media sosial, kampanye digital, influencer lokal, dan desain kemasan yang menarik akan meningkatkan jangkauan dan daya tarik produk mereka (Saidy, Rustan, Darwin, Said, & Awaluddin, 2024).

Penerapan solusi terpadu ini akan memberikan dampak positif bagi UMKM di Kelurahan Sumber Rejo. Pembukuan yang terstruktur dan strategi pemasaran yang efektif akan meningkatkan efisiensi, penjualan, dan target omset. Manajemen keuangan yang baik juga akan meningkatkan kredibilitas UMKM di mata lembaga keuangan, sehingga memudahkan akses kredit dan modal yang dibutuhkan untuk mengembangkan usaha. Dengan memaksimalkan peluang di era digital dan memperkuat pengelolaan keuangan, UMKM dapat meningkatkan daya saing mereka, menjangkau pasar yang lebih luas, dan berkontribusi pada pertumbuhan ekonomi di wilayah ini.

Tim pengabdian masyarakat memiliki peran penting dalam meningkatkan kinerja UMKM di Kelurahan Sumber Rejo, khususnya dalam konteks tantangan yang dihadapi seperti penurunan persentase usaha mikro yang meningkat omsetnya dan akses kredit. Peran mereka tidak hanya sebagai penyedia pelatihan dan pendampingan, tetapi juga sebagai fasilitator transformasi dan katalisator pertumbuhan bagi UMKM di wilayah tersebut.

Tim pengabdian dapat memberikan pelatihan praktis tentang manajemen keuangan yang mudah dipahami, seperti pembukuan sederhana dan analisis laporan keuangan. Mereka juga dapat membekali para pelaku UMKM dengan keterampilan pemasaran digital, mulai dari strategi konten, pengelolaan media sosial, hingga pemanfaatan platform e-commerce. Peran pendampingan menjadi kunci untuk menjembatani teori dengan praktik, membantu UMKM mengatasi kendala spesifik yang mereka hadapi, dan mengarahkan mereka untuk memanfaatkan peluang di era digital. Lebih jauh, tim pengabdian dapat membantu UMKM membangun jaringan dengan lembaga keuangan, pemerintah, dan organisasi terkait, memudahkan akses terhadap program kredit, bantuan, dan sumber daya yang dibutuhkan. Melalui program pengabdian, tim pengabdian dapat berperan sebagai jembatan antara teori dan praktik, membantu UMKM menavigasi tantangan, dan meningkatkan daya saing mereka di pasar.

METODE

Program pengabdian masyarakat ini bertujuan untuk meningkatkan kinerja UMKM di Kelurahan Sumber Rejo, Balikpapan, dengan fokus pada peningkatan pengelolaan keuangan dan strategi pemasaran. Program ini dirancang untuk melibatkan partisipasi aktif para pelaku UMKM dan menjamin efektivitas program melalui pendekatan yang terstruktur.

Tahap awal, yaitu identifikasi kebutuhan dan perencanaan pada 18 Maret 2024, akan difokuskan pada konsultasi dengan para pelaku UMKM untuk menentukan kebutuhan dan kendala yang mereka hadapi, terutama dalam hal manajemen keuangan dan pemasaran. Selanjutnya, pada bulan April 2024, akan dilakukan sosialisasi program dan pendaftaran peserta pelatihan yang akan dilakukan melalui berbagai saluran, seperti media sosial, leaflet, dan kunjungan langsung.

Pelaksanaan pelatihan akan dimulai pada tanggal 10 Mei 2024 dan dilaksanakan secara hybrid (luring dan daring) dengan fokus pada dua materi utama: penyusunan laporan keuangan sederhana dan strategi pemasaran digital. Pelaksanaan pelatihan akan melibatkan tim dosen yang berpengalaman, yaitu Wahyu Junaedi, S.E., M.S.A., Sendy Dwi Haryanto, S.Pd., M.A., Cert.DA, Bobby Himawan, S.E., M.Acc dan Rahmat Mahfuddin, S.E., M.Si, beserta beberapa mahasiswa bimbingan, akan dilakukan secara interaktif dengan melibatkan diskusi dan praktik langsung. Tim pengabdian akan memberikan pendampingan individual kepada para pelaku UMKM untuk membantu mereka dalam menerapkan pengetahuan dan keterampilan yang diperoleh selama pelatihan. Pemantauan dan evaluasi program akan dilakukan secara berkala untuk menilai efektivitas pelatihan, mendapatkan umpan balik dari peserta, dan melakukan penyesuaian program jika diperlukan.

Program pengabdian masyarakat ini bertujuan meningkatkan pengetahuan dan keterampilan dalam mengelola keuangan secara terstruktur dan memanfaatkan platform digital untuk memasarkan produk UMKM di Kelurahan Sumber Rejo, Balikpapan. Metode pelaksanaan akan melibatkan peran aktif tim dosen, pemerintah kelurahan Sumber Rejo, pelaku UMKM dan masyarakat setempat, dilakukan dalam beberapa tahapan yang terstruktur:

Tabel 3. Tahapan Pelaksanaan

Tahapan Kegiatan	Bulan	Minggu	Kegiatan	Lokasi
rsiapan dan Perencanaan	Maret	1-4	- Survei dan identifikasi kebutuhan UMKM - Konsultasi dengan para pelaku UMKM - Merancang modul pelatihan dan pendampingan - Menyusun jadwal pelatihan dan pendampingan	Kantor Kelurahan Sumber Rejo, Lokasi UMKM
Sosialisasi dan Rekrutmen Peserta	April	1-2	- Sosialisasi program melalui media sosial, leaflet, dan kunjungan langsung - Pendaftaran peserta pelatihan	Kantor Kelurahan Sumber Rejo, Lokasi UMKM
Pelaksanaan Pelatihan	Mei	1-2	- Pelatihan Penyusunan Laporan Keuangan Sederhana (Zoom):	Zoom Meeting

			- Materi 1: Pentingnya Laporan Keuangan dan Jenis-jenis Laporan Sederhana - Sesi tanya jawab dan diskusi - Praktik bersama (dipandu secara online)	
Pelaksanaan Pelatihan	Mei	3	- Pelatihan Penyusunan Laporan Keuangan Sederhana (Zoom): - Materi 2: Teknik Penyusunan Laporan Keuangan Sederhana - Sesi tanya jawab dan diskusi - Praktik bersama (dipandu secara online)	Zoom Meeting
Pelaksanaan Pelatihan	Mei	4	- Pelatihan Penyusunan Laporan Keuangan Sederhana (Zoom): - Materi 3: Penggunaan Aplikasi Sederhana untuk Pembukuan - Sesi tanya jawab dan diskusi - Praktik bersama (dipandu secara online)	Zoom Meeting
Pelaksanaan Pelatihan	Juni	1-3	- Pelatihan Strategi Pemasaran Digital (Luring):	Aula Kantor Kelurahan Sumber Rejo, Lokasi UMKM
Pendampingan dan Evaluasi	Mei - Juni	1-8	- Memberikan pendampingan individual kepada para pelaku UMKM - Monitoring dan evaluasi program - Menyesuaikan program sesuai kebutuhan	Kantor Kelurahan Sumber Rejo, Lokasi UMKM
Penyusunan Laporan Akhir	Juli	1-2	- Menyusun laporan akhir program	Kantor Kelurahan Sumber Rejo

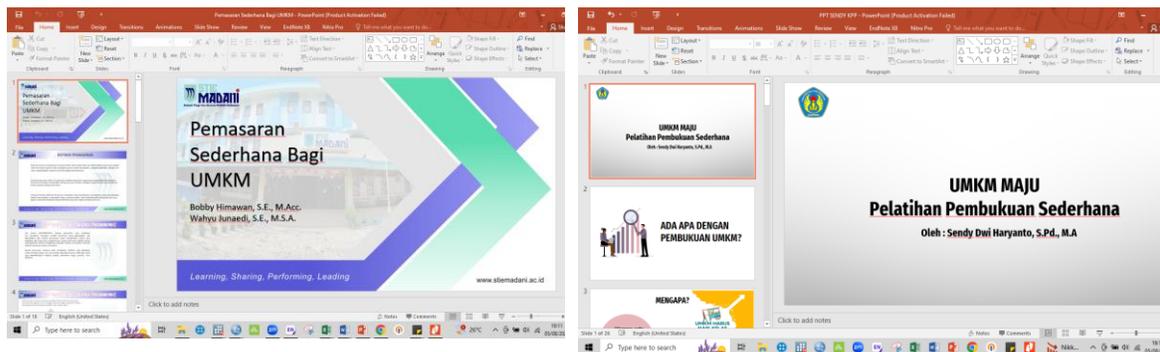
Sumber: diolah tim pengabdian, 2024

Program pengabdian masyarakat yang telah dilaksanakan di Kelurahan Sumber Rejo, Balikpapan, berhasil mencapai tujuannya dalam meningkatkan kinerja UMKM di wilayah tersebut. Melalui pendekatan hybrid (zoom dan luring), tim pengabdian berhasil menjangkau dan memberikan pelatihan yang efektif tentang penyusunan laporan keuangan sederhana dan strategi pemasaran digital kepada para pelaku UMKM.



Gambar 1. Tahapan Sosialisai dan Pengenalan Program

Materi pelatihan yang disusun dengan matang, mencakup pentingnya laporan keuangan untuk UMKM, jenis laporan keuangan sederhana, teknik penyusunan, penggunaan aplikasi sederhana untuk pembukuan, dan praktik penyusunan laporan keuangan. Materi strategi pemasaran digital meliputi pentingnya pemasaran digital, mengenal platform pemasaran digital, strategi konten, menerapkan strategi promosi, dan menganalisis hasil pemasaran. Para pelaku UMKM memperoleh pengetahuan dan keterampilan baru yang diperlukan untuk mengelola keuangan secara terstruktur dan meningkatkan daya saing di pasar digital.



Gambar 2. Materi Proses Pelatihan

HASIL DAN PEMBAHASAN

Program ini berhasil meningkatkan pengetahuan dan keterampilan pelaku UMKM dalam mengelola keuangan secara terstruktur, serta mendorong mereka untuk memanfaatkan platform digital untuk memasarkan produk. Program pelatihan berhasil meningkatkan keterampilan pelaku UMKM dalam mengelola keuangan secara lebih terstruktur, sehingga memudahkan mereka dalam memantau kinerja usaha dan menentukan strategi bisnis. Pelatihan ini berhasil meningkatkan kemampuan pelaku UMKM dalam

memanfaatkan platform digital untuk menjangkau pasar yang lebih luas, meningkatkan visibilitas produk, dan melakukan promosi yang lebih efektif. Capaian dari kegiatan ini adalah, sebagai berikut::

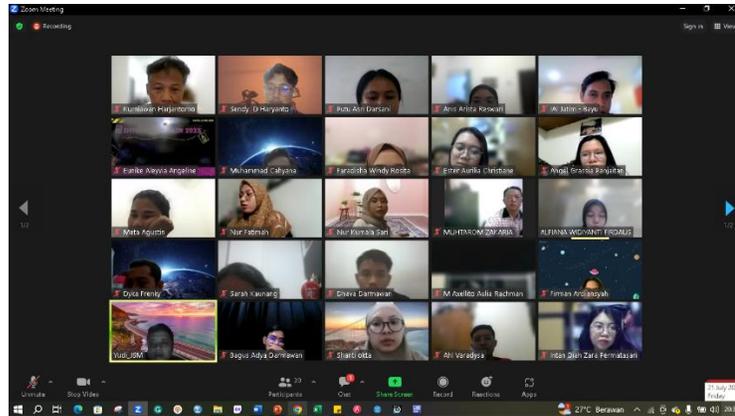
1. Peningkatan Pengetahuan dan Keterampilan: Sebanyak 35 pelaku UMKM telah mengikuti program pelatihan. Hasil evaluasi menunjukkan peningkatan signifikan pada pengetahuan dan keterampilan peserta dalam hal penyusunan laporan keuangan sederhana dan strategi pemasaran digital. Beberapa UMKM mulai menerapkan metode pembukuan kas sederhana menggunakan buku catatan atau aplikasi spreadsheet. Mereka mampu mencatat pendapatan, pengeluaran, dan aset usaha secara terstruktur, sehingga dapat memantau arus kas dan menganalisis kinerja usaha secara lebih baik.
2. Penerapan Pembukuan Sederhana: Sejumlah 19 pelaku UMKM, atau sebesar 45% telah mulai menerapkan metode pembukuan sederhana yang dipelajari dalam pelatihan. Hal ini terlihat dari peningkatan akurat data keuangan dan peningkatan kemampuan dalam menganalisis kinerja usaha mereka. Beberapa pelaku UMKM, terutama yang memiliki akses internet, mulai menggunakan aplikasi pembukuan sederhana seperti Google Sheet atau Microsoft Excel. Hal ini memudahkan mereka dalam mencatat transaksi keuangan dan menghasilkan laporan keuangan secara lebih efisien.
3. Peningkatan Penggunaan Platform Digital: Terdapat 21 pelaku UMKM atau sebesar 51%, yang telah mulai memanfaatkan platform digital, seperti media sosial dan marketplace, untuk memasarkan produk dan menjangkau pasar yang lebih luas. Sejumlah pelaku UMKM mulai aktif memanfaatkan media sosial seperti Facebook, Instagram, dan TikTok untuk mempromosikan produk dan menjangkau konsumen baru. Mereka memulai membuat konten menarik dan melakukan interaksi dengan pengikut.



Gambar 3. Penyampaian Materi Secara Luring

Diharapkan terjadi peningkatan keterlibatan dan partisipasi para pelaku UMKM dalam program pengabdian masyarakat di masa mendatang. Hal ini dapat dilakukan dengan menjalin komunikasi yang lebih intensif dan mendengarkan masukan dari para pelaku UMKM. Diharapkan terdapat berkelanjutan dan terus menyesuaikan diri dengan perkembangan kebutuhan dan tantangan yang dihadapi oleh UMKM di Kelurahan Sumber Rejo. Sehingga, akan

terjadi kolaborasi yang lebih kuat antara tim pengabdian masyarakat dengan lembaga keuangan, pemerintah lokal, dan organisasi lain yang berkepentingan dengan perkembangan UMKM di wilayah ini. Membangun kerjasama yang lebih kuat dengan lembaga keuangan, pemerintah lokal, dan organisasi lain yang berkepentingan dengan perkembangan UMKM untuk meningkatkan akses terhadap modal, pelatihan, dan peluang bisnis.



Gambar 4. Penyampaian Materi Secara Daring



Gambar 5. Monitoring dan Evaluasi Tim

Selain itu, tim pengabdian juga melakukan beberapa post-test untuk melihat tingkat penyerapan dan pemahanan setelah dilakukan pelatihan tahap awal. Berdasarkan hasil evaluasi, terdapat peningkatan yang signifikan pada pemahaman materi penyusunan laporan keuangan sederhana dan strategi pemasaran digital setelah mengikuti pelatihan. Berikut hasil post-test yang dilakukan oleh tim pengabdian, yakni sebagai berikut:

Tabel 4. Post-Test dan Assesment

Materi	Deskripsi	Jumlah Peserta	Rata-rata Nilai	Persentase Kelulusan
Penyusunan Laporan Keuangan Sederhana	- Pengertian dan pentingnya laporan keuangan sederhana untuk UMKM - Jenis-jenis laporan keuangan (Neraca, Laporan Laba Rugi, Laporan Arus Kas)	35	78	83%

	<ul style="list-style-type: none"> - Cara mencatat transaksi keuangan dengan metode kas dan akrual - Format laporan keuangan sederhana - Menghitung laba/rugi dan menganalisis kondisi keuangan - Penggunaan aplikasi pembukuan sederhana (Google Sheet, Excel) 			
Strategi Pemasaran Digital	<ul style="list-style-type: none"> - Pentingnya pemasaran digital untuk UMKM - Platform pemasaran digital (media sosial, website, marketplace) - Strategi konten dan pembuatan konten yang menarik - Strategi promosi digital (iklan berbayar, giveaway, influencer) - Memantau dan menganalisis hasil pemasaran digital 	35	72	74%

Sumber: Hasil pengolahan data tim pengabdian tahun 2024

Hasil asesmen menunjukkan bahwa program pelatihan ini cukup efektif dalam meningkatkan pemahaman para pelaku UMKM. Sebanyak 83% peserta berhasil lulus asesmen tentang Penyusunan Laporan Keuangan Sederhana, sementara 74% peserta lulus asesmen tentang Strategi Pemasaran Digital. Rata-rata nilai Post-Test yang cukup tinggi menunjukkan bahwa materi pelatihan yang disampaikan berhasil dipahami oleh para peserta. Metode pelatihan, yang dirancang secara interaktif dengan melibatkan diskusi dan praktik langsung, juga terbukti efektif dalam meningkatkan pemahaman para pelaku UMKM. Persentase kelulusan yang cukup tinggi, terutama dalam materi Penyusunan Laporan Keuangan Sederhana (83%), menunjukkan bahwa para pelaku UMKM telah memiliki keterampilan praktis dalam mengelola keuangan dan menyusun laporan keuangan yang sederhana. Walaupun persentase kelulusan untuk materi Strategi Pemasaran Digital (74%) sedikit lebih rendah, ini menunjukkan bahwa para pelaku UMKM telah memiliki pengetahuan dasar tentang pemanfaatan platform digital untuk memasarkan produk mereka. Simpulannya adalah hasil asesmen ini menunjukkan bahwa program pengabdian masyarakat telah berhasil dalam membekali para pelaku UMKM dengan pengetahuan dan keterampilan yang lebih baik dalam pengelolaan keuangan dan pemasaran digital. Ini merupakan langkah positif dalam mendorong pertumbuhan dan daya saing UMKM di Kelurahan Sumber Rejo.

KESIMPULAN

Program pengabdian masyarakat di Kelurahan Sumber Rejo telah berhasil meningkatkan keterampilan dan pengetahuan para pelaku UMKM dalam manajemen keuangan dan pemasaran digital. Program ini telah mencapai tujuan awal dengan memberikan pelatihan yang efektif dan menarik minat peserta. Sebagai solusi konkret yang dapat diimplementasikan, tim pengabdian berencana untuk melanjutkan program pendampingan secara berkelanjutan untuk membantu para pelaku UMKM menerapkan ilmu yang telah diperoleh dalam praktik. Tim juga akan berupaya membangun jaringan dengan lembaga keuangan untuk mempermudah akses kredit bagi UMKM yang telah meningkatkan kemampuan manajemen keuangan mereka. Selain itu, tim akan mendorong pembentukan kelompok UMKM di Kelurahan Sumber Rejo yang dapat saling bertukar pengalaman dan mendukung satu sama lain. Dengan langkah-langkah konkret ini, diharapkan program pengabdian masyarakat dapat memberikan dampak positif dan berkelanjutan bagi UMKM di wilayah tersebut.

DAFTAR PUSTAKA

- Algiffari, R. F., Putri, L. A., Mujayanah, A., Abdillah, A. F., & Rosyani, P. J. T. T. I. N. (2023). Pengaruh Implementasi Aplikasi Kewirausahaan Terhadap Produktivitas Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM). *4(6)*, 313-319.
- Fitriadi, F., Hamid, A., Sultraeni, W., Bangki, R., & Amalia, R. R. J. C. D. J. J. P. M. (2024). PKM Membangun Kesadaran Pentingnya Buku Kas Untuk Usaha Kuliner Kecil Dan Menengah Di Kota Kendari. *5(2)*, 2770-2778.
- Hamid, N., Makmur, M. R., Maksar, M. S., & Lapau, F. J. J. I. M. S. H. (2024). Identifikasi Faktor Daya Saing UMKM di Buton Tengah Provinsi Sulawesi Tenggara dengan Pendekatan Fishbone. *6(2)*, 96-116.
- Marianingsih, I., Rosiki, H. J. A.-K. J. E., Keuangan, & Syariah, B. (2024). Mudharabah sebagai Alternatif Pembiayaan yang Potensial untuk Peningkatan Pengembangan pada UMKM. *6(3)*, 1652-1663.
- Mavilinda, H. F., Nazaruddin, A., Nofiwaty, N., & Daud, I. J. S. J. P. M. B. (2021). Penguatan Ekonomi Digital Melalui Pengembangan "Digital Entrepreneurship" Bagi Pelaku Umkm Di Desa Kerinjing Ogan Ilir Sumatera Selatan. *5(1)*, 627-635.
- Prajanti, S. D. W., Margunani, M., Rahma, Y. A., Kristanti, N. R., & Adzim, F. J. J. R. (2021). Kajian Strategis Pengembangan Ekonomi Kreatif yang Inklusif dan Berkelanjutan di Kota Semarang. *15(2)*, 86-101.
- Rachmawati, M. J. J. E. K. (2024). Adopsi E-Commerce UMKM sebagai Upaya Adaptasi Perubahan Perilaku Konsumen. *8(2)*, 695-700.
- Saidy, E. N., Rustan, D., Darwin, D., Said, R., & Awaluddin, S. P. J. J. S. I. P. M. (2024). Sosialisasi Peningkatan Brand Awareness Pada UMKM Wisata Kuliner Lego-Lego Center Point of Indonesia Makassar. 81-88.
- Yusuf, S., Dharmawati, T., Safitri, N., & Tirta, S. J. J. P. K. M. (2022). Pelatihan pemanfaatan aplikasi bukukas bagi pelaku UMKM di Kota Kendari. *1(1)*, 19-24.
- Zahrudin, A., Hariyono, R. C. S., Syifa, F. F., Al Syarief, S. W., & Asfahani, A. J. C. D. J. J. P. M. (2023). Pemberdayaan program pelatihan bumdes dalam mengembangkan perekonomian desa. *4(4)*, 7771-7778.