

Optimalisasi Manajemen Biaya, Penguatan *Branding*, dan Legalitas Usaha sebagai Upaya Meningkatkan Daya Saing UMKM

Rika Kartika^{1*}, Firdhza Ayu Mahesa², Fajar Al – Wahid³, Hairiyah⁴, Fitria Sari⁵
rikakartika.binabangsa@gmail.com^{1*}, firdhzaayu@gmail.com², fajarawhd@gmail.com³,
hairiyahriyah41@gmail.com⁴, fitriasari10102005@gmail.com⁵

^{1,2}Program Studi Akuntansi

^{3,4,5}Program Studi Manajemen

^{1,2,3,4,5}Universitas Bina Bangsa

Received: 20 08 2026. Revised: 05 09 2026. Accepted: 15 09 2026

Abstract : The cassava tape MSME faces challenges in determining selling prices, financial record-keeping, branding, digital marketing, and business legality, resulting in low competitiveness. The proposed solutions include assistance in calculating the Cost of Goods Manufactured and determining selling prices, implementing simple financial records, strengthening branding, utilizing digital marketing, and facilitating business licensing to support business management and competitiveness. The community service program implementation method employed a participatory mentoring approach through observation and problem identification, socialization, training, practice, mentoring, and evaluation. The results showed that the partner was able to calculate COGM at IDR 6,628/kg, prepare simple cash records and income statements, establish a business identity and promotional media, utilize social media, obtain a Business Identification Number, and fulfill the requirements for a Home Industry Food Production Certificate. A selling price of IDR 7,000/kg generated a profit of only IDR 373/kg, indicating the need for further evaluation of the selling price and production cost efficiency.

Keywords : Cost of Goods Manufactured, Cost Management, Branding, Digital Marketing, Business Legality.

Abstrak : UMKM tape singkong menghadapi kendala dalam penentuan harga jual, pencatatan keuangan, *branding*, pemasaran digital, dan legalitas sehingga daya saing masih rendah. Solusi yang ditawarkan berupa pendampingan perhitungan HPP dan penentuan harga jual, pencatatan keuangan sederhana, penguatan *branding*, pemasaran digital, dan pengurusan legalitas usaha untuk mendukung pengelolaan usaha dan daya saing UMKM tape singkong. Metode Pelaksanaan PKM menggunakan pendampingan partisipatif melalui observasi dan identifikasi masalah, sosialisasi, pelatihan, praktik, pendampingan, dan evaluasi. Hasil kegiatan menunjukkan bahwa mitra mampu menghitung HPP sebesar Rp6,628/kg, menyusun pencatatan kas dan laporan laba rugi sederhana, memiliki identitas serta media promosi, memanfaatkan media sosial, memperoleh NIB, dan memenuhi persyaratan PIRT. Harga jual Rp7.000/kg hanya memperoleh keuntungan Rp. 373/ kg, sehingga diperlukan evaluasi harga jual dan efisiensi biaya produksi.

Kata kunci : Harga Pokok Produksi, Manajemen Biaya, *Branding*, Pemasaran Digital, Legalitas Usaha.

ANALISIS SITUASI

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki peran strategis dalam mendukung perekonomian masyarakat melalui penciptaan lapangan kerja, peningkatan pendapatan, dan pemanfaatan potensi ekonomi lokal. Namun, perkembangan persaingan usaha dan transformasi digital menuntut UMKM untuk memiliki tata kelola yang lebih profesional, efisien, adaptif, dan berkelanjutan (Elyshia et al., 2025). Kondisi tersebut juga dihadapi oleh UMKM tape singkong di Desa Pancanegara, Kecamatan Pabuaran, Kabupaten Serang, yang memiliki potensi untuk dikembangkan sebagai produk pangan berbasis sumber daya lokal. Salah satu permasalahan penting yang dihadapi UMKM adalah pengelolaan biaya produksi dan penentuan harga jual. Manajemen biaya diperlukan untuk mengendalikan pengeluaran, menghitung Harga Pokok Produksi (HPP), menentukan harga jual, dan mengevaluasi keuntungan usaha. Menegaskan bahwa pengelolaan HPP, harga jual, dan pencatatan keuangan merupakan bagian penting dalam pengelolaan UMKM. Perhitungan HPP yang tidak tepat dapat menyebabkan harga jual terlalu rendah sehingga mengurangi keuntungan atau terlalu tinggi sehingga menurunkan daya saing (Pranoto, F., 2024). Selain itu, penentuan harga jual perlu mempertimbangkan biaya produksi dan ekspektasi laba agar keputusan harga tidak hanya mengikuti harga pasar atau pesaing (Firmansyah et al., 2023).

Permasalahan lainnya berkaitan dengan pencatatan keuangan. Pengelolaan keuangan yang ideal membutuhkan pencatatan transaksi secara sistematis agar pelaku usaha dapat mengetahui pendapatan, pengeluaran, arus kas, dan kondisi keuntungan usaha. (Hidayah et al., 2021) menunjukkan bahwa pemanfaatan pencatatan atau aplikasi akuntansi dapat membantu UMKM menghasilkan informasi keuangan yang lebih terstruktur untuk mendukung pengelolaan dan pengambilan keputusan usaha. Keberhasilan pengelolaan keuangan sangat dipengaruhi oleh kedisiplinan pelaku usaha dalam mengatur keuangan serta kemampuan menentukan prioritas (Ridwan et al., 2026). Usaha kecil dan menengah (UMKM) menjadi lebih mandiri dan berdaya saing jika UMKM menerima bantuan untuk mencatat laporan keuangan (Purnamarini & Haryanto, 2022) (Chandra et al., 2024). Selain itu, telah terbukti bahwa laporan keuangan rutin dapat dibantu oleh program akuntansi digital sederhana seperti *Microsoft Excel* (Hikmah et al., 2022) (Natasian et al., 2023).

Dari sisi pemasaran, *branding* dan pemanfaatan teknologi digital menjadi kebutuhan penting bagi UMKM dalam menghadapi persaingan. Branding berperan dalam membangun

identitas, membedakan produk dari pesaing, dan meningkatkan daya tarik bagi konsumen. (Edityastono et al., 2023) menekankan pentingnya strategi branding dan komunikasi bisnis dalam memperkuat resiliensi serta daya saing UMKM di era digital. Sementara itu, pemanfaatan media sosial dan *e-commerce* dapat menjadi sarana untuk memperluas jangkauan pemasaran dan meningkatkan akses UMKM terhadap konsumen.

Selain aspek manajemen dan pemasaran, legalitas usaha merupakan bagian penting dalam membangun profesionalisme UMKM. Legalitas memberikan kepastian hukum, meningkatkan kredibilitas usaha, serta dapat mendukung akses terhadap pembiayaan, program pemerintah, dan kerja sama dengan pihak lain. (Noer et al., 2023) menunjukkan pentingnya legalitas usaha bagi UMKM sebagai bagian dari penguatan dan pengembangan usaha. Selain itu, memantau legalitas produk makanan yang disertifikasi adalah salah satu cara penting untuk memastikan kualitas dan keamanan produk (Farida et al., 2023). Selain itu, telah ditunjukkan bahwa proses pengurusan Nomor Induk Berusaha (NIB) melalui sistem Online Single Submission (OSS) membantu usaha kecil dan menengah (UMKM) memenuhi aspek legalitas bisnis mereka dengan lebih cepat dan efektif (Wulandari & Budiantara, 2022)

Berdasarkan kondisi tersebut, terdapat kesenjangan antara kondisi aktual dan kondisi ideal. Secara ideal, UMKM tape singkong memiliki kemampuan menghitung HPP secara tepat, menetapkan harga jual berdasarkan struktur biaya dan margin yang rasional, melakukan pencatatan keuangan secara sistematis, memiliki branding yang jelas, memanfaatkan media digital untuk pemasaran, serta memenuhi legalitas usaha. Sebaliknya, kondisi mitra masih menunjukkan bahwa aspek-aspek tersebut belum terintegrasi secara optimal. Kesenjangan tersebut dapat membatasi kemampuan UMKM dalam mengendalikan biaya, mengambil keputusan usaha, memperluas pasar, dan mempertahankan keberlanjutan usaha.

Dengan demikian, peningkatan daya saing UMKM membutuhkan pendekatan yang terintegrasi antara manajemen biaya, pencatatan keuangan, branding, pemasaran digital, dan legalitas usaha. Integrasi tersebut sejalan dengan (Darajat et al. (2023) yang menempatkan aspek legalitas, branding, dan pemasaran sebagai bagian penting dalam penguatan UMKM. (Edityastono et al., 2023) juga menekankan bahwa penguatan branding dan komunikasi bisnis dapat mendukung daya saing UMKM di era digital. Berdasarkan permasalahan dan kesenjangan tersebut, kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PKM) ini bertujuan meningkatkan kapasitas manajerial dan daya saing UMKM tape singkong melalui pendampingan perhitungan HPP dan penentuan harga jual, pencatatan keuangan sederhana, penguatan branding, pemanfaatan pemasaran digital, serta fasilitasi legalitas usaha. Pendekatan

ini diharapkan dapat membantu mitra membangun tata kelola usaha yang lebih tertib, profesional, adaptif, dan berkelanjutan.

SOLUSI DAN TARGET

Permasalahan yang dihadapi UMKM tape singkong di Desa Pancanegara tidak hanya berkaitan dengan aspek produksi, tetapi juga mencakup manajemen biaya, pencatatan keuangan, branding, pemasaran digital, dan legalitas usaha. Oleh karena itu, solusi yang ditawarkan dalam kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PKM) dilakukan secara terpadu melalui edukasi, pelatihan, praktik, dan pendampingan. Solusi tersebut meliputi pendampingan perhitungan Harga Pokok Produksi (HPP) dan penentuan harga jual, pelatihan pencatatan keuangan sederhana, penguatan branding dan media promosi, pemanfaatan pemasaran digital, serta pendampingan pemenuhan legalitas usaha. Pendekatan ini diarahkan untuk meningkatkan kemampuan mitra dalam mengelola usaha secara lebih terstruktur dan mendukung peningkatan daya saing secara berkelanjutan.

Rencana kegiatan pengabdian dilaksanakan secara bertahap melalui observasi dan identifikasi permasalahan, sosialisasi, pelatihan, praktik, pendampingan, evaluasi, dan tindak lanjut. Tahap awal dilakukan melalui observasi dan wawancara untuk memperoleh data mengenai kondisi produksi, biaya, harga jual, pencatatan keuangan, branding, pemasaran, dan legalitas usaha. Selanjutnya, dilakukan sosialisasi mengenai pentingnya manajemen biaya, pencatatan keuangan, branding, pemasaran digital, dan legalitas usaha. Pelatihan dilanjutkan dengan praktik perhitungan HPP dan harga jual, penyusunan pencatatan kas dan laporan laba rugi sederhana, pembuatan identitas usaha dan media promosi, serta pemanfaatan media sosial dan platform digital. Pada aspek legalitas, mitra memperoleh pendampingan dalam penyiapan administrasi dan proses pemenuhan legalitas usaha sesuai kebutuhan.

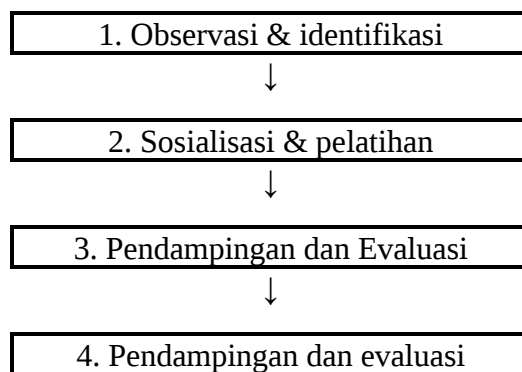
Kegiatan pengabdian dilaksanakan pada UMKM Tape Singkong di Desa Pancanegara, Kecamatan Pabuaran, Kabupaten Serang, Provinsi Banten. Pelaksanaan dilakukan melalui kunjungan lapangan, kegiatan pelatihan, praktik langsung, dan pendampingan bersama mitra. Waktu pelaksanaan disesuaikan dengan jadwal program pengabdian dan kesepakatan antara tim pelaksana dengan mitra agar seluruh tahapan dapat berjalan secara efektif. Prosedur kegiatan menggunakan pendekatan *participatory mentoring*, yaitu mitra dilibatkan secara aktif sejak proses identifikasi masalah hingga evaluasi. Data yang dikumpulkan meliputi data bahan baku, tenaga kerja, biaya overhead, jumlah produksi, harga jual, penerimaan dan pengeluaran, kondisi pencatatan keuangan, branding, pemanfaatan media digital, serta status legalitas usaha.

Data tersebut digunakan sebagai data awal untuk menentukan kebutuhan pendampingan sekaligus menjadi dasar dalam mengevaluasi perubahan kapasitas mitra setelah kegiatan.

Target kegiatan diarahkan pada peningkatan kemampuan dan kemandirian mitra. Pada aspek manajemen biaya, mitra ditargetkan mampu mengidentifikasi komponen biaya dan menghitung HPP sebagai dasar penentuan harga jual. Pada aspek keuangan, mitra ditargetkan mampu melakukan pencatatan kas masuk, kas keluar, dan laporan laba rugi sederhana. Pada aspek branding, mitra ditargetkan memiliki identitas usaha dan media promosi yang lebih baik. Pada aspek pemasaran, mitra ditargetkan mampu memanfaatkan media sosial dan platform digital untuk memperluas jangkauan pasar. Sementara itu, pada aspek legalitas, target diarahkan pada meningkatnya kelengkapan administrasi dan legalitas usaha sesuai ketentuan yang berlaku. Secara keseluruhan, target akhir program adalah meningkatnya kapasitas manajerial dan kemandirian UMKM tape singkong dalam mengelola biaya, keuangan, branding, pemasaran digital, dan legalitas usaha, sehingga mitra memiliki dasar pengelolaan usaha yang lebih tertib, profesional, adaptif, dan berkelanjutan.

METODE PELAKSANAAN

Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PKM) dilaksanakan dengan menggunakan metode partisipatif melalui pendampingan langsung, dengan melibatkan mitra secara aktif dalam seluruh tahapan kegiatan. Pelaksanaan kegiatan meliputi observasi dan identifikasi permasalahan, sosialisasi, pelatihan, praktik dan pendampingan, evaluasi, serta tindak lanjut. Tahap observasi dan identifikasi dilakukan untuk memperoleh gambaran kondisi dan kebutuhan mitra yang meliputi aspek manajemen biaya, perhitungan Harga Pokok Produksi (HPP), penentuan harga jual, pencatatan keuangan, branding, pemasaran digital, dan legalitas usaha. Berdasarkan hasil identifikasi tersebut, dilakukan sosialisasi dan pelatihan yang disesuaikan dengan permasalahan serta kebutuhan mitra.



Gambar 1. Alur Pelaksanaan Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat

Tahap pendampingan merupakan tahap penerapan hasil pelatihan secara langsung bersama mitra UMKM tape singkong. Pendampingan dilakukan untuk memastikan mitra tidak hanya memahami materi, tetapi mampu menerapkannya dalam kegiatan usaha. Tahap evaluasi dilakukan untuk mengetahui tingkat pemahaman dan kemampuan mitra dalam menerapkan pengetahuan dan keterampilan yang diperoleh selama kegiatan. Hasil evaluasi digunakan sebagai dasar penyusunan tindak lanjut guna mendukung kemandirian dan keberlanjutan pengelolaan usaha mitra.

HASIL DAN LUARAN

Pelaksanaan kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PKM) pada UMKM tape singkong di Desa Pancanegara dilaksanakan sesuai dengan permasalahan dan target yang telah ditetapkan, yaitu penguatan manajemen biaya, pencatatan keuangan, branding, pemasaran digital, dan legalitas usaha. Hasil kegiatan menunjukkan adanya peningkatan kapasitas mitra dalam memahami dan menerapkan pengelolaan usaha secara lebih terstruktur melalui rangkaian sosialisasi, pelatihan, praktik, dan pendampingan. Pada aspek manajemen biaya dan perhitungan Harga Pokok Produksi (HPP), mitra memperoleh pendampingan dalam mengidentifikasi komponen biaya produksi yang meliputi bahan baku, tenaga kerja, dan biaya pendukung produksi. Berdasarkan perhitungan yang dilakukan, diperoleh HPP sebesar Rp6.628/kg. Sementara itu, harga jual produk sebesar Rp7.000/kg, sehingga hanya memperoleh keuntungan Rp.373/kg. Kondisi ini menunjukkan perlunya evaluasi terhadap struktur biaya dan strategi penetapan harga agar harga jual dapat memberikan margin yang memadai sekaligus tetap mempertimbangkan daya saing produk. Luaran pada aspek ini berupa perhitungan HPP dan dasar evaluasi harga jual. Berdasarkan hasil perhitungan, maka margin keuntungan per kilogram tape hanya 1, 97 persen atau hanya hanya mendapatkan keuntungan dalam penjualan satu kilogram tape sebesar Rp. 138. Jika per minggu produksi tape sebanyak 1000 kilogram, maka keuntungan penjualan tape sebesar Rp. 138.0000 per minggu.

Pada aspek pencatatan keuangan, mitra mendapatkan pelatihan dan praktik pencatatan transaksi secara sederhana melalui pencatatan kas masuk, kas keluar, serta penyusunan laporan laba rugi sederhana. Pendampingan dilakukan menggunakan format yang mudah diterapkan dalam kegiatan usaha sehari-hari. Hasil tersebut membantu mitra memahami pentingnya pemisahan dan pencatatan transaksi usaha sebagai dasar untuk mengetahui kondisi keuangan serta mendukung pengambilan keputusan. Luaran yang dihasilkan berupa format pencatatan kas dan laporan laba rugi sederhana. Pada aspek *branding*, kegiatan diarahkan pada penguatan

identitas usaha dan media promosi produk. Mitra memperoleh pendampingan dalam mengenalkan produk secara lebih informatif melalui identitas usaha dan materi promosi. Penguatan *branding* diharapkan dapat meningkatkan daya kenal produk dan membedakannya dari produk sejenis. Luaran kegiatan berupa identitas usaha dan media promosi yang dapat digunakan dalam kegiatan pemasaran, yaitu dengan pemasangan spanduk di lokasi usaha.

Pada aspek pemasaran digital, mitra memperoleh pendampingan dalam memanfaatkan media sosial sebagai sarana promosi. Kegiatan dilakukan melalui praktik pembuatan dan penyampaian informasi produk secara digital sehingga mitra tidak hanya memahami konsep pemasaran digital, tetapi juga memiliki kemampuan untuk menggunakannya dalam kegiatan usaha. Luaran pada aspek ini berupa media pemasaran digital berupa website yang dapat digunakan secara berkelanjutan. Pada aspek legalitas usaha, kegiatan memberikan pendampingan dalam pemenuhan administrasi usaha. Mitra berhasil memperoleh Nomor Induk Berusaha (NIB) dan memenuhi persyaratan PIRT sesuai tahapan yang diperlukan. Legalitas tersebut menjadi bagian penting dalam meningkatkan kredibilitas usaha serta mendukung peluang pengembangan pasar dan keberlanjutan usaha. Luaran yang dihasilkan berupa dokumen legalitas usaha dan pemenuhan persyaratan legalitas produk.

Secara keseluruhan, hasil kegiatan menunjukkan bahwa solusi yang diberikan telah diarahkan sesuai dengan kebutuhan mitra. Pendampingan tidak hanya menghasilkan dokumen atau perangkat usaha, tetapi juga meningkatkan kapasitas mitra dalam menghitung biaya produksi, melakukan pencatatan keuangan, membangun identitas usaha, memanfaatkan pemasaran digital, dan memenuhi aspek legalitas. Namun, temuan bahwa harga jual masih berada di bawah HPP menjadi aspek yang perlu mendapatkan tindak lanjut melalui efisiensi biaya produksi dan evaluasi strategi harga.



Gambar 2. Observasi & Identifikasi Permasalahan pada UMKM Tape

Kegiatan observasi dilakukan untuk mengidentifikasi kondisi dan permasalahan UMKM tape singkong, meliputi penentuan harga jual, pencatatan keuangan, *branding*, dan

pemasaran digital, dan legalitas usaha. Hasil observasi menjadi dasar dalam menentukan bentuk pendampingan yang sesuai kebutuhan mitra.



Gambar 3. Sosialisasi & Pelatihan pada UMKM Tape

Kegiatan sosialisasi dan pelatihan sebagai tahap awal pendampingan UMKM tape singkong. Kegiatan mencakup penyampaian materi mengenai perhitungan HPP dan harga jual, pencatatan keuangan sederhana, *branding*, pemasaran digital, dan legalitas usaha. Tahapan ini bertujuan memberikan pemahaman dan pelatihan kepada pelaku UMKM.



Gambar 4. Pendampingan & Evaluasi pada UMKM Tape

Tahap pendampingan dan evaluasi dilakukan melalui penampingan langsung kepada UMKM tape singkong dalam menerapkan hasil program, meliputi pengelolaan keuangan, penentuan harga jual, *branding*, pemasaran digital, dan legalitas usaha. Pada tahap ini, tim juga menyerahkan *website* UMKM sebagai media pemasaran digital dan dokumen fisik legalitas usaha kepada mitra sebagai bagian dari keberlanjutan program.

SIMPULAN

Pelaksanaan kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PKM) dilakukan dengan melibatkan mitra secara aktif dalam setiap tahapan, dengan pelatihan dan praktik yang difokuskan pada perhitungan HPP dan harga jual, pencatatan keuangan sederhana, penguatan *branding*, pemanfaatan pemasaran digital, serta pemenuhan legalitas usaha. Tahap

pendampingan dilakukan untuk memastikan mitra mampu menerapkan pengetahuan dan keterampilan yang diperoleh dalam kegiatan usaha sehari-hari, sedangkan evaluasi dilakukan untuk mengetahui tingkat pemahaman dan kemampuan mitra dalam menerapkan solusi yang diberikan. Secara keseluruhan, kegiatan menghasilkan beberapa luaran berupa perhitungan HPP, pencatatan kas dan laporan laba rugi sederhana, identitas serta media promosi usaha, pemanfaatan media sosial untuk pemasaran, dan dokumen legalitas usaha. Hasil pendampingan juga menunjukkan perlunya evaluasi berkelanjutan terhadap struktur biaya dan harga jual karena harga jual yang diterapkan masih perlu disesuaikan dengan biaya produksi. Dengan demikian, kegiatan PKM telah memberikan dasar bagi mitra untuk mengelola usaha secara lebih tertib, terstruktur, dan profesional. Keberlanjutan program diarahkan pada penerapan rutin pencatatan keuangan dan perhitungan biaya, pengembangan branding dan pemasaran digital, serta pemeliharaan legalitas usaha. Melalui penerapan hasil pendampingan secara konsisten, UMKM tape singkong diharapkan mampu mengelola biaya secara lebih efisien, memperkuat daya saing, dan mengembangkan usaha secara berkelanjutan.

DAFTAR RUJUKAN

- Chandra, T. F., Khonrad, I. C., Leksono, A. N., Lauwono, L. B., & Malelak, M. I. (2024). Pendampingan Pencatatan Laporan Keuangan UMKM: Menuju Bisnis Mandiri dan Berdaya Saing. *I-Com: Indonesian Community Journal*, 4(2), 993–1002. <https://doi.org/10.33379/icom.v4i2.4531>
- Darajat, P. P., Choirina, P., Wahyudi, F., Cipta, B. S. I., Jannah, U. M., & Tasaufi, B. N. (2023). Pendampingan UMKM dalam Aspek Legalitas, Branding dan Pemasaran Sebagai Upaya Meningkatkan Ekonomi Masyarakat Desa Pagak Kabupaten Malang. *I-Com: Indonesian Community Journal*, 3(4), 2044–2050. <https://doi.org/10.33379/icom.v3i4.3465>
- Edityastono, L., Hapsari, D. S., Rahayu, S. K., & Ambulani, N. (2023). Penguatan Resiliensi dan Daya Saing UMKM di Era Digital melalui Strategi Branding dan Komunikasi Bisnis. *Jurnal Karinov*, 6(1), 47–53. <http://dx.doi.org/10.17977/um045v6i1p47-53>
- Elyshia, Novitasari, M., Kelly Virginia Putri, Rainer Collin Liu Muliawan, & Budi Setiawan. (2025). Optimalisasi Legalitas Usaha untuk Meningkatkan Keberlanjutan UMKM Studi Pendampingan di Warung Teras Kuning, Gading Serpong. *Journal of Micro, Small and Medium Enterprises*, 2(3), 1–12. <https://doi.org/10.47134/umkm.v2i3.995>
- Farida, N., Kurniastuti, T., & Septiawan, B. (2023). Pelatihan dan Pendampingan Legalitas

- Usaha Produk Makanan UMKM Berbasis Produk Halal. *Jurnal Altifani*, 3(5), 706–713.
<https://doi.org/10.25008/altifani.v3i5.481>
- Firmansyah, D., Hari Mulyadi, & Dwinanto Priyo Susetyo. (2023). Penentuan Harga Jual: Harga Pokok Produksi dan Ekspektasi Laba. *Jkbm (Jurnal Konsep Bisnis Dan Manajemen)*, 9(2), 202–215. <https://doi.org/10.31289/jkbm.v9i2.8808>
- Hidayah, M. R., Probowulan, D., & Aspirandi, R. M. (2021). Pemanfaatan Aplikasi Akuntansi Berbasis Android SI APIK Untuk Menunjang Pelaporan Keuangan UMKM. *Jurnal Ilmiah Akuntansi Kesatuan*, 9(1), 67–78. <https://doi.org/10.37641/jiakes.v9i1.471>
- Hikmah, R., Astuti, L. S., & Wulandari, S. (2022). *Penggunaan Microsoft Excel Dalam Membuat Laporan Keuangan*. *Jurnal PkM (Pengabdian kepada Masyarakat)*. 05(05), 494–501. <http://dx.doi.org/10.30998/jurnalpkm.v5i5.11771>
- Natasian, D., Lampah, P. F., Salampessy, I. S., Salampessy, N. N. I., & Telussa, G. T. M. (2023). Penyusunan Laporan Keuangan pada Laundry Rurehe Galala Hative Kecil Ambon Menggunakan Aplikasi Akuntansi Umum (AKU). *Jurnal Pengabdian Masyarakat Inovasi Indonesia*, 1(2), 45–50. <https://doi.org/10.54082/jpmii.284>
- Noer, Z., Effendi, P., Kurniawan, R., Mashudi, Nasichin, M., Basid, A., & Harris, T. (2023). Pentingnya Legalitas Usaha Bagi Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Desa Sekarkurung. *JURNAL ABDIMAS SOSEK (Jurnal Pengabdian Dan Pemberdayaan Masyarakat Sosial Ekonomi)*, 1(3), 1–4. <https://journalpdmi.org/index.php/jas/article/view/84>
- Pranoto, F., & A. (2024). Activity Based Costing System (ABC System) untuk Penetapan Harga Pokok Produksi Secara Akurat Produk UMKM. (2024). *Jurnal Ilmiah Akuntansi Dan Keuangan*, 3(1), 22-28. <https://doi.org/10.69679/jian.v3i1.5819>
- Purnamarini, T. R., & Haryanto, S. (2022). Simple Book Keeping Assistance for AA Laundry, Yogyakarta. *Community Empowerment*, 7(8), 1389–1393. <https://doi.org/10.31603/ce.7012>
- Ridwan, Nasif, K., & Zen, K. M. S. (2026). Pendampingan Pengelolaan Keuangan berbasis Syariah pada Pelaku UMKM di Kabupaten Kudus. *Jurnal ABDINUS*, 10(2), 359–367. <https://doi.org/10.29407/ja.v10i2.2827>
- Wulandari, I., & Budiantara, M. (2022). *Pembuatan Nomor Induk Berusaha (NIB) Melalui Online Single Submission*. 6(2), 386–394. <https://doi.org/10.31849/dinamisia.v6i2.8205>