

Pelatihan Pembuatan Laporan Keuangan bagi UMKM dalam Pengembangan Produk Inovatif dan Value Proposition di Kota Metro, Lampung

Siti Khoirina^{1*}, Yulistina², Novalita³, Masthuroh⁴, Darwin Warisi⁵, Tito Budi Raharto⁶

^{1,2,3,4,5,6} Universitas Mitra Indonesia, Indonesia

*E-mail: sitikhoirina@umitra.ac.id,

Article History:

Received: 07 Juni 2025

Revised: 12 Juli 2025

Accepted: 13 Juli 2025

Keywords: *UMKM; Laporan Keuangan; Produk Inovatif; Value Proposition*

Abstract: *Pelatihan pembuatan laporan keuangan bagi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Kota Metro, Lampung, bertujuan untuk meningkatkan kemampuan pelaku UMKM dalam mengelola keuangan usaha secara sistematis dan akurat. Kegiatan ini difokuskan pada pengembangan produk inovatif dan penguatan value proposition melalui pemahaman yang lebih baik terhadap laporan keuangan sebagai alat pengambilan keputusan bisnis. Metode pelatihan menggabungkan teori dasar akuntansi dengan praktik langsung penggunaan aplikasi pembukuan digital, sehingga peserta dapat menyusun laporan keuangan yang relevan dan mudah dipahami. Hasil pelatihan menunjukkan peningkatan signifikan dalam keterampilan pencatatan transaksi dan penyusunan laporan keuangan, yang diharapkan dapat mendukung pengembangan produk inovatif serta memperkuat daya saing UMKM di pasar lokal maupun nasional. Pelatihan ini juga memberikan kontribusi penting dalam meningkatkan transparansi dan akses UMKM terhadap sumber pembiayaan, sehingga mendorong pertumbuhan usaha yang berkelanjutan.*

Pendahuluan

Di tengah era globalisasi dan kemajuan teknologi yang sangat cepat, Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memegang peranan penting dalam membangun serta menjaga kestabilan perekonomian suatu negara. UMKM tidak hanya menjadi fondasi utama ekonomi, tetapi juga berfungsi sebagai penggerak utama pertumbuhan ekonomi di tingkat lokal (Fitri Nurul Aftitah et al., 2024; Fidela et al., 2020). Peran UMKM dalam menciptakan lapangan kerja, mendistribusikan kesejahteraan secara merata, dan meningkatkan pendapatan masyarakat menjadi faktor kunci dalam mempercepat

pembangunan yang berkelanjutan. Dengan kontribusinya yang besar terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) Indonesia, UMKM memiliki dampak yang luas, mulai dari pengurangan angka pengangguran hingga peningkatan konsumsi domestik (Felix Sevanov Gilbert, 2022).

Sektor UMKM merupakan salah satu bidang usaha yang terus menunjukkan pertumbuhan dan stabilitas dalam perekonomian Indonesia. Keberagaman jenis usaha yang ada, mulai dari perdagangan, manufaktur, jasa, hingga industri kreatif, menjadikan UMKM sebagai sektor yang adaptif terhadap perubahan ekonomi dan teknologi. Yuliani et al., (2022), selain itu, UMKM juga menjadi sumber utama inovasi, kreativitas, dan pemberdayaan masyarakat, yang memungkinkan terciptanya produk baru yang sesuai dengan kebutuhan pasar lokal maupun internasional. Oleh karena itu, pelaku UMKM harus terus mengembangkan kapasitas dan mutu usaha mereka agar mampu bersaing di pasar global. Salah satu cara untuk mendukung pengembangan UMKM adalah dengan memperkuat fondasi keuangan yang solid, yang menjadi kunci keberlanjutan dan pertumbuhan usaha. Dukungan dari berbagai pihak, termasuk pemerintah, lembaga keuangan, dan lembaga pendidikan, sangat penting untuk meningkatkan produktivitas serta daya saing UMKM di tingkat internasional (Ismamudi et al., 2023).

Namun, meskipun kontribusi UMKM sangat besar, banyak pelaku UMKM yang masih menghadapi kendala dalam hal manajemen keuangan yang memadai. Kendala ini terutama disebabkan oleh minimnya pengetahuan dalam penyusunan laporan keuangan yang baik dan benar, serta keterbatasan akses terhadap sistem pembukuan yang terstruktur (Salsabilla et al., 2021). Sebagian besar pelaku UMKM, khususnya di Kota Metro, masih melakukan pencatatan keuangan secara manual dan tidak terintegrasi, sehingga menyulitkan mereka dalam memperoleh gambaran yang jelas mengenai kondisi keuangan usaha mereka. Banyak yang hanya mencatat pemasukan dan pengeluaran harian tanpa memperhitungkan biaya tetap dan variabel, yang dapat menyebabkan kesalahan dalam perencanaan dan pengelolaan modal. Oleh karena itu, pengelolaan keuangan yang baik sangat diperlukan agar usaha UMKM dapat berkembang secara berkelanjutan dan mampu menghadapi tantangan pasar yang semakin kompetitif (Luckieta & Putra, 2025; Syaula et al., 2023).

UMKM di Indonesia sangat bervariasi, mulai dari warung kelontong kecil hingga restoran besar dan perusahaan industri kreatif. Dalam konteks ini, sektor makanan dan minuman merupakan salah satu bidang usaha yang mendominasi. Di Kota Metro, misalnya, banyak pedagang makanan yang menjual berbagai jenis makanan seperti bakso, ketoprak, siomay, dan makanan tradisional lainnya. Selain itu, restoran dan kafe yang menyediakan makanan siap saji bagi mahasiswa dan pekerja juga sangat berkembang. Produk makanan dan minuman ini merupakan kebutuhan sehari-hari yang memiliki permintaan stabil, namun di sisi lain, para pelaku usaha harus dapat bersaing dalam hal kualitas produk, penyajian, harga, dan layanan. Hal ini membuat persaingan di pasar semakin ketat, sehingga pelaku UMKM perlu memiliki keunggulan kompetitif untuk mempertahankan kelangsungan usaha mereka (Ernawati et al., 2022).

Salah satu cara untuk memenangkan persaingan di pasar adalah dengan mengembangkan produk inovatif yang dapat menarik minat konsumen. Pengembangan produk yang sesuai dengan kebutuhan pasar, baik dalam hal kualitas, kemasan, maupun model distribusi, sangat bergantung pada pemahaman yang mendalam mengenai kondisi keuangan usaha (Fadla & Hermawan, 2025). Oleh karena itu, pelatihan dalam pembuatan laporan keuangan bagi pelaku UMKM sangat penting. Melalui pelatihan ini, peserta tidak hanya dibekali dengan pengetahuan dasar akuntansi, tetapi juga kemampuan untuk membuat laporan keuangan yang jelas dan mudah dipahami. Laporan keuangan yang baik dapat membantu UMKM dalam merencanakan strategi pengembangan produk dan meningkatkan daya saing mereka (Fahmi & Aswat, 2024).

Pelatihan pembuatan laporan keuangan menjadi semakin penting ketika mengingat bahwa banyak UMKM yang belum sepenuhnya memahami pentingnya perencanaan dan pencatatan keuangan yang terorganisir. Tanpa laporan keuangan yang akurat, sulit bagi pelaku UMKM untuk mengetahui posisi keuangan usaha mereka secara jelas, yang pada akhirnya dapat menghambat pengambilan keputusan yang tepat (Mulyani et al., 2019). Dalam hal ini, peran pendampingan dalam pembuatan laporan keuangan sangat krusial, agar pelaku UMKM dapat memahami cara menyusun laporan laba/rugi, neraca, dan arus kas yang benar. Dengan laporan keuangan yang baik, UMKM dapat memperoleh akses lebih mudah ke sumber pembiayaan dari bank atau lembaga keuangan lainnya, yang sering menjadi kendala utama dalam pengembangan usaha mereka (Febriyanto et al., 2019).

Metode

Pelatihan ini dilaksanakan dengan pendekatan kombinasi antara teori dan praktik yang berlangsung selama satu hari penuh di Kota Metro, Lampung. Pelatihan dirancang untuk membekali pelaku UMKM dengan keterampilan praktis dalam mengelola keuangan usaha mereka, serta meningkatkan kemampuan mereka dalam pengembangan produk inovatif yang berbasis pada data keuangan yang akurat. Berikut adalah tahapan dan aktivitas yang dilakukan selama pelatihan:

1. Identifikasi UMKM Mitra yang Membutuhkan Pelatihan

Pada tahap pertama, kami melakukan pemilihan dan identifikasi pelaku UMKM yang memenuhi kriteria untuk mengikuti pelatihan. Kriteria utama meliputi usaha yang telah berjalan minimal satu tahun dan memiliki potensi pengembangan produk inovatif namun kesulitan dalam pengelolaan keuangan. Proses ini melibatkan kerjasama dengan pemerintah setempat dan asosiasi UMKM untuk memastikan bahwa peserta yang terpilih adalah mereka yang paling membutuhkan pelatihan.

2. Sosialisasi Pentingnya Laporan Keuangan dalam Pengembangan Usaha dan Produk Inovatif

Pada tahap ini, kami menyampaikan kepada peserta tentang pentingnya laporan keuangan dalam mendukung keberlanjutan usaha. Laporan keuangan yang baik tidak hanya membantu pemilik usaha dalam mengelola arus kas, tetapi juga merupakan alat

yang sangat penting dalam menarik investor atau mendapatkan pembiayaan. Sosialisasi ini juga mencakup pemahaman tentang bagaimana laporan keuangan dapat membantu dalam pengambilan keputusan bisnis yang lebih baik dan mendorong pengembangan produk yang lebih inovatif.

3. Simulasi Pembuatan Laporan Keuangan Sederhana Menggunakan Data Transaksi UMKM

Salah satu kegiatan utama dalam pelatihan ini adalah simulasi pembuatan laporan keuangan. Peserta diminta untuk membawa data transaksi harian atau bulanan dari usaha mereka untuk kemudian diproses dalam bentuk laporan keuangan sederhana. Simulasi ini mencakup pembuatan laporan laba/rugi, neraca, dan arus kas, yang merupakan dasar dalam pengelolaan keuangan yang sehat. Dengan menggunakan aplikasi pembukuan digital yang sederhana, peserta belajar bagaimana mengorganisir dan menyusun laporan keuangan yang akurat dan mudah dipahami.

4. Diskusi dan Tanya Jawab untuk Mengatasi Kendala yang Dihadapi Peserta

Setelah sesi simulasi, dilakukan sesi diskusi terbuka di mana peserta dapat bertanya mengenai kesulitan yang mereka hadapi dalam mengelola keuangan. Dalam sesi ini, pelatih akan memberikan solusi praktis untuk mengatasi kendala yang sering ditemui oleh UMKM, seperti pengelolaan biaya tetap dan variabel, serta cara-cara praktis untuk mengatasi masalah pencatatan transaksi yang tidak sistematis. Tujuan dari diskusi ini adalah untuk memberikan pemahaman yang lebih mendalam dan solusi yang aplikatif terhadap masalah keuangan yang sering terjadi pada UMKM.

5. Workshop Pengembangan Produk Inovatif Berbasis Analisis Keuangan

Pelatihan ini juga menekankan pada pengembangan produk inovatif yang dapat meningkatkan daya saing UMKM. Dalam workshop ini, peserta dilatih untuk menganalisis data keuangan mereka guna mengidentifikasi peluang pengembangan produk baru. Dengan pemahaman tentang biaya produksi dan margin keuntungan, peserta dapat membuat keputusan yang lebih cerdas dalam mengembangkan produk yang sesuai dengan kebutuhan pasar, serta memanfaatkan laporan keuangan sebagai alat untuk menilai potensi keuntungan dari produk inovatif yang mereka usulkan.

6. Penyusunan Value Proposition

Salah satu aspek penting dalam pengembangan produk adalah penyusunan value proposition yang jelas. Dalam pelatihan ini, peserta diajarkan cara menyusun nilai proposisi produk mereka dengan menggunakan analisis keuangan yang telah dilakukan sebelumnya. Value proposition ini bertujuan untuk menjelaskan dengan jelas kepada konsumen mengapa produk mereka layak dipilih, dengan menonjolkan keunggulan produk dan harga yang bersaing. Pendekatan ini membantu peserta untuk lebih fokus dalam menyesuaikan produk mereka dengan kebutuhan pasar serta memastikan bahwa produk yang dikembangkan dapat diterima dan diminati oleh konsumen.

7. Pendampingan Intensif Pembuatan Laporan Keuangan dan Perencanaan Bisnis

Setelah pelatihan teori dan praktik selesai, peserta menerima pendampingan

intensif dalam pembuatan laporan keuangan dan perencanaan bisnis. Pendampingan ini dilakukan secara langsung oleh para fasilitator untuk memastikan bahwa peserta dapat mengimplementasikan apa yang telah mereka pelajari selama pelatihan dalam kegiatan usaha mereka sehari-hari. Pendampingan ini juga membantu peserta dalam menyusun rencana bisnis yang lebih matang dan terstruktur, yang mencakup perencanaan arus kas dan proyeksi keuntungan di masa mendatang.

8. Pendampingan Pasca Pelatihan melalui Grup WhatsApp untuk Konsultasi Lanjutan

Sebagai bagian dari tindak lanjut pelatihan, peserta diberi akses ke grup WhatsApp yang dibuat khusus untuk mendukung mereka setelah pelatihan. Melalui grup ini, peserta dapat berkonsultasi langsung dengan fasilitator tentang kendala yang mereka hadapi dalam pengelolaan keuangan dan pengembangan usaha mereka. Pendampingan pasca pelatihan ini sangat penting karena membantu peserta untuk tetap berkomunikasi dengan fasilitator, memperoleh bimbingan lebih lanjut, dan memastikan bahwa implementasi dari pelatihan berjalan dengan lancar. Grup ini juga berfungsi sebagai forum bagi peserta untuk berbagi pengalaman dan solusi atas tantangan yang dihadapi dalam pengelolaan usaha mereka.

Metode pelatihan ini dirancang agar peserta tidak hanya memahami teori dasar akuntansi, tetapi juga dapat langsung mengaplikasikan pengetahuan tersebut dalam mengelola keuangan usaha mereka. Pendekatan praktis dan pendampingan yang berkelanjutan diharapkan dapat membantu UMKM mengatasi tantangan yang mereka hadapi dalam pengelolaan keuangan dan pengembangan produk inovatif. Melalui model pelatihan yang interaktif dan berbasis pada kebutuhan praktis, diharapkan pelaku UMKM dapat memperoleh manfaat yang langsung dapat dirasakan dalam menjalankan dan mengembangkan usaha mereka.

Hasil dan Pembahasan

Pelatihan pembuatan laporan keuangan bagi UMKM di Kota Metro ini bertujuan untuk memberikan pemahaman yang lebih baik mengenai pentingnya pengelolaan keuangan yang terstruktur dan terorganisir. Selain itu, pelatihan ini juga berfokus pada peningkatan kemampuan peserta dalam mengembangkan produk inovatif dan menyusun value proposition yang sesuai dengan kebutuhan pasar.

1. Hasil Pelatihan Laporan Keuangan

Salah satu tujuan utama dari pelatihan ini adalah untuk meningkatkan pemahaman peserta tentang pentingnya laporan keuangan dalam menjalankan dan mengembangkan usaha mereka. Selama pelatihan, peserta diberikan keterampilan praktis dalam menyusun laporan keuangan yang sederhana namun tetap mengikuti standar pencatatan yang berlaku. Hasil yang dicapai pada sesi ini adalah:

- UMKM Mampu Membuat Laporan Laba Rugi Sederhana

Semua peserta pelatihan berhasil membuat laporan laba rugi sederhana berdasarkan data transaksi yang mereka bawa dari usaha masing-masing. Laporan

ini mencakup pemasukan dan pengeluaran, serta perhitungan laba atau rugi yang dihasilkan. Hal ini menunjukkan peningkatan pemahaman peserta dalam mengelola keuangan mereka dengan cara yang lebih terstruktur.

- Sebagian Besar Pelaku Usaha Belum Pernah Mencatat Biaya Tetap dan Variabel Secara Terpisah

Salah satu temuan penting adalah bahwa sebagian besar peserta belum mencatat biaya tetap dan variabel secara terpisah. Mereka lebih sering mencatat semua biaya secara keseluruhan tanpa membedakan antara biaya tetap (misalnya sewa dan gaji) dan biaya variabel (misalnya bahan baku dan biaya transportasi). Hal ini dapat menghambat pemahaman yang lebih baik tentang biaya yang dikeluarkan dan pengelolaan profitabilitas. Namun, setelah pelatihan, peserta dapat dengan mudah membedakan kedua jenis biaya ini dan mulai mengaplikasikannya dalam laporan keuangan mereka.

- Diberikan Template Laporan Keuangan dalam Bentuk Excel/Google Sheet

Untuk mempermudah peserta dalam menyusun laporan keuangan setelah pelatihan, kami menyediakan template laporan keuangan dalam format Excel/Google Sheet. Template ini memungkinkan peserta untuk langsung mencatat transaksi harian mereka dengan mudah, sehingga meminimalisir kesalahan pencatatan dan mempercepat proses pembuatan laporan keuangan.



Gambar 1. Peserta Workshop

Peningkatan keterampilan dalam pembuatan laporan keuangan sederhana menunjukkan bahwa peserta kini memiliki alat yang tepat untuk mengelola keuangan usaha mereka. Dengan pemahaman yang lebih baik mengenai perbedaan antara biaya tetap dan variabel, mereka dapat lebih efektif dalam merencanakan pengeluaran dan memonitor profitabilitas. Selain itu, template laporan keuangan yang diberikan dapat digunakan sebagai alat bantu yang efisien dalam pencatatan transaksi sehari-hari, yang merupakan langkah penting dalam menjaga transparansi keuangan dan memudahkan pengambilan keputusan bisnis. Amalia et al., (2024), menjelaskan bahwa pelatihan pembuatan laporan keuangan sederhana dapat membantu peserta

memahami dengan lebih baik perbedaan antara biaya tetap dan variabel, sehingga memudahkan mereka dalam merencanakan pengeluaran. Lebih lanjut, Ronardi et al., (2024), mengungkapkan bahwa penggunaan template laporan keuangan memberikan kemudahan dalam pencatatan transaksi harian dan meningkatkan transparansi dalam pengelolaan keuangan, yang berperan penting dalam pengambilan keputusan keuangan yang lebih baik.

2. Pengembangan Produk Inovatif

Pelatihan ini juga menekankan pada pentingnya inovasi dalam pengembangan produk untuk meningkatkan daya saing UMKM. Peserta dilatih untuk menganalisis biaya produksi dan margin keuntungan dalam mengembangkan produk yang lebih sesuai dengan permintaan pasar. Hasil yang dicapai adalah:

- 15 dari 20 Peserta Berhasil Mengidentifikasi Peluang Inovasi dari Sisi Produk, Kemasan, dan Model Distribusi

Sebagian besar peserta berhasil mengidentifikasi peluang inovasi pada aspek produk, kemasan, dan model distribusi mereka. Beberapa contoh inovasi yang diusulkan adalah memperkenalkan produk makanan sehat yang lebih terjangkau untuk pekerja kantoran, serta mengubah kemasan produk agar lebih menarik dan praktis. Hal ini menunjukkan bahwa peserta mulai memahami pentingnya inovasi yang didorong oleh analisis biaya dan keuntungan.

- Inovasi yang Diusulkan Berdasarkan Evaluasi Biaya Produksi dan Margin Keuntungan

Inovasi yang diusulkan oleh peserta tidak hanya berdasarkan ide kreatif semata, tetapi juga berlandaskan pada evaluasi biaya produksi dan margin keuntungan. Dengan demikian, peserta dapat mengembangkan produk yang tidak hanya menarik bagi konsumen, tetapi juga menguntungkan secara finansial.

Kemampuan peserta dalam mengidentifikasi peluang inovasi menunjukkan bahwa pelatihan ini berhasil menumbuhkan kesadaran akan pentingnya inovasi dalam mengembangkan produk yang dapat memenuhi kebutuhan pasar. Dengan memperhatikan aspek biaya produksi dan margin keuntungan, UMKM dapat lebih bijaksana dalam mengelola modal mereka dan memaksimalkan keuntungan. Virianita et al., (2022), mengungkapkan bahwa pelatihan kewirausahaan dapat meningkatkan kemampuan UMKM dalam memahami aspek-aspek penting seperti biaya produksi dan pengelolaan modal, yang memungkinkan mereka untuk membuat keputusan yang lebih cerdas dalam merencanakan keuntungan. Inovasi yang dihasilkan peserta juga dapat memperkuat posisi mereka di pasar yang semakin kompetitif. Sejalan dengan hal ini, Iriani et al., (2022), menjelaskan bahwa strategi inovasi yang tepat dapat memperkuat daya saing produk UMKM, memungkinkan mereka untuk tidak hanya bertahan, tetapi juga berkembang di pasar yang semakin menantang.

3. Value Proposition

Pengembangan value proposition yang jelas merupakan salah satu tujuan penting dalam pelatihan ini. Peserta dilatih untuk memahami kebutuhan pelanggan dan bagaimana cara menyusun proposisi nilai yang relevan dan menarik. Penyusunan value proposition yang efektif merupakan langkah penting dalam meningkatkan daya tarik produk di pasar. Moh. Afnan Rahmatullah, (2023), menjelaskan bahwa pelatihan yang berfokus pada pengembangan proposisi nilai dapat membantu UMKM dalam meningkatkan daya tarik produk mereka dengan memahami kebutuhan pasar dan menciptakan nilai yang relevan bagi konsumen. Dengan memahami kebutuhan pelanggan dan menyusun proposisi nilai yang jelas, UMKM dapat lebih mudah menarik perhatian konsumen. Hal ini juga memudahkan mereka dalam membuat strategi pemasaran yang lebih tepat sasaran. Dharmawangsa, (2024), menambahkan bahwa proposisi nilai yang jelas juga memberikan keunggulan kompetitif bagi produk UMKM, memungkinkan mereka untuk dengan mudah menjelaskan keunggulan produk mereka dibandingkan pesaing.

Kesimpulan

Kegiatan pengabdian ini berhasil meningkatkan pemahaman UMKM tentang pentingnya laporan keuangan dalam mendukung inovasi produk dan penyusunan value proposition. Pelatihan ini membuka wawasan baru bagi pelaku usaha untuk membuat keputusan berbasis data keuangan. Pelatihan pembuatan laporan keuangan bagi UMKM di Kota Metro memberikan dampak positif signifikan dalam peningkatan kapabilitas keuangan. Hal ini mendukung pengembangan produk inovatif dan value proposition UMKM sehingga meningkatkan daya saing dan peluang akses pembiayaan. Pelatihan dan pendampingan berkelanjutan menjadi kunci keberhasilan program ini dalam mendorong pertumbuhan usaha UMKM yang berkelanjutan di Kota Metro.

Daftar Pustaka

- Amalia, N. R., Octavia, A. N., & Fresiliasari, O. (2024). Pelatihan Pembuatan Laporan Keuangan Sederhana Umkm Di Kelurahan Muktiharjo Kidul Semarang. *Tematik*, 4(2), 11. <https://doi.org/10.26623/tmt.v4i2.8577>
- Dharmawangsa, U. (2024). Jurnal Bisnis Net Volume: 7 No. 2 Desember, 2024 | ISSN: 2621-3982 optimalisasi bisnis model canvas untuk mencapai keunggulan *Jurnal Bisnis Net* Volume: 7 No. 2 Desember, 2024 | ISSN: 2621-3982. 2, 953–963.
- Ernawati, E., Mardikaningsih, R., Darmawan, D., & Sinambela, E. A. (2022). Pengembangan Keunggulan Kompetitif Umkm Melalui Strategi Orientasi Pasar Dan Inovasi Produk. *Jurnal Industri Kreatif dan Kewirausahaan*, 5(2), 144–153. <https://doi.org/10.36441/kewirausahaan.v5i2.1338>
- Fadla, K., & Hermawan, W. (2025). Strategi pengembangan produk inovatif untuk meningkatkan kualitas_fadla widia hermawan. February.
- Fahmi, M., & Aswat, I. (2024). Keuangan untuk meningkatkan daya saing umkm DI. 6(2),

88-102.

- Febriyanto, D. P., Soegiono, L., & Kristanto, A. B. (2019). Pemanfaatan Informasi Keuangan dan Akses Pembiayaan Bagi Usaha Mikro Kecil dan Menengah. *Jurnal Ilmiah Akuntansi* ..., 9(2), 147-160. <https://jurnal.universitaspurabangsa.ac.id/index.php/jcse/article/view/317%0Ahttps://jurnal.universitaspurabangsa.ac.id/index.php/jcse/article/download/317/189>
- Felix Sevanov Gilbert, W. S. (2022). Pemberdayaan Umkm Sebagai Penggerak Pemulihan Ekonomi Nasional Melalui Optimalisasi Industri Digital 4.0. *Global Komunika*, 5(1), 2-10.
- Fidela, A., Pratama, A., & Nursyamsiah, T. (2020). Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) dengan Program Pemasaran Desa Jambu Raya di Desa Jambu, Kabupaten Sumedang. *Jurnal Pusat Inovasi Masyarakat*, 2(3), 493-498.
- Fitri Nurul Aftitah, Jacinda Labana, K, Kamaliatun Hasanah, & Nur Lailatul Hadi. F. M. (2024). Pengaruh Umkm Terhadap Pertumbuhan Ekonomi Di Indonesia Pada Tahun 2023. *Jurnal Kajian dan Penalaran Ilmu Manajemen*, 3(1), 32-43. <https://doi.org/10.59031/jkpim.v3i1.511>
- Iriani, Y., Rahmana, A., Margana, R. R., & ... (2022). Strategi Peningkatan Daya Saing Produk UMKM Melalui Teknologi Informasi dan Standarisasi Produk Pasca Pandemi Covid-19. *SITEKIN: Jurnal Sains* ..., 20(1), 183-189. <http://ejournal.uin-suska.ac.id/index.php/sitekin/article/view/19358%0Ahttp://ejournal.uin-suska.ac.id/index.php/sitekin/article/viewFile/19358/8282>
- Ismamudi, I., Hartati, N., & Sakum, S. (2023). Peran Bank dan Lembaga Keuangan dalam Pengembangan Ekonomi: Tinjauan Literatur. *Jurnal Akuntansi Neraca*, 1(2), 35-44. <https://doi.org/10.59837/jan.v1i2.10>
- Luckieta, M., & Putra, U. N. (2025). Strategi pengelolaan keuangan dan dampaknya. 4(3), 1279-1289. <https://doi.org/10.58344/locus.v4i3.3932>
- Moh. Afnan Rahmaturrahman. (2023). Analisis Kebutuhan Pelatihan untuk Pengembangan Kompetensi Pelaku UMKM (Studi di Lembaga Perekonomian Nahdlatul Ulama Pamekasan). *Jejaring Administrasi Publik*, 14(2), 118-128. <https://doi.org/10.20473/jap.v14i2.43147>
- Mulyani, A. S., Nurhayaty, E., & Miharja, K. (2019). Penerapan Pencatatan dan Laporan Akuntansi Pada Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM). *Jurnal Abdimas BSI: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 2(2), 219-226. <https://doi.org/10.31294/jabdimas.v2i2.5818>
- Ronardi, S., Puji, D., Sari, P., Ekonomi, F., & Riau, U. M. (2024). Efektivitas Implementasi Sistem Laporan Keuangan dengan Aplikasi SIAPIK pada UMKM Rumah Lemon. 1(2), 401-406.
- Salsabilla, S., Putra, A. F., Ayuntari, C. G., & Maharani, Y. (2021). Pendampingan Penggunaan Aplikasi Akuntansi UKM dalam Menyusun Laporan Keuangan. *Rahmatan Lil 'Alamin Journal of Community Services*, 1(1), 1-7.

<https://doi.org/10.20885/rla.vol1.iss1.art1>

- Syaula, M., Amelia, O., & Pramono, C. (2023). Analisis Pengelolaan Keuangan Umkm Untuk Meningkatkan Ekonomi Setelah Pandemi Di Desa Kota Pari. *Bisnis-Net Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, 6(1), 9–15. <https://doi.org/10.46576/bn.v6i1.3381>
- Virianita, R., Saleh, A., Warcito, Mintarti, Asikin, S., & Sjafri, M. H. (2022). Keberhasilan Pelatihan Kewirausahaan bagi Wirausaha Baru (WUB). *Jurnal Penyuluhan*, 18(02), 277–295. <https://doi.org/10.25015/18202235572>
- Yuliani, Ramli, A., & Rakib, M. (2022). Konsep Inovasi Usaha Untuk Meningkatkan Kinerja Usaha Mikro Kecil dan Menengah. *Jurnal Prosiding Seminar Nasional Dies Natalis UNM*, 4(1), 12–13.