

PELATIHAN MANAJEMEN USAHA DAN PENYUSUNAN LAPORAN KEUANGAN SESUAI STANDAR AKUNTANSI KEUANGAN ENTITAS MIKRO KECIL DAN MENENGAH BAGI PELAKU USAHA

Herry Aprilia Manubulu¹, Helda Marlin Ala², Alya Elita Sjioen³

^{1,2,3}Universitas Kristen Artha Wacana

e-mail: lia.manubulu02@gmail.com

Abstract

Community service activities in Camplong Satu Village were carried out with the aim of increasing the capacity of MSME actors in managing their businesses and preparing financial reports in a more professional manner. This program was designed to address the needs of business actors who have been facing obstacles in business management, marketing strategies, and accurate financial recording. The implementation methods included counseling, training, interactive discussions, and direct assistance. In the business management session, participants were given an understanding of marketing strategies, product packaging, and the use of social media to expand promotion. The results of the activity showed high enthusiasm from the participants, as seen from their active participation in asking questions and sharing experiences related to business challenges. Business actors gained a new understanding of the importance of product quality, attractive packaging design, appropriate pricing, and digital marketing strategies. In terms of finance, participants began to understand that financial reports are not limited to the difference between turnover and purchases, but also include the recording of operational costs and the correct grouping of accounts. This training had a positive impact on improving the management and accounting literacy of MSME entrepreneurs. With these new skills, they can make more informed business decisions, and the volunteer team is committed to continuing their assistance to ensure the sustainability of its implementation.

Keywords: Business management, financial statement preparation

Abstrak

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat di Kelurahan Camplong Satu dilaksanakan dengan tujuan meningkatkan kapasitas pelaku UMKM dalam mengelola usaha dan menyusun laporan keuangan secara lebih profesional. Program ini dirancang untuk menjawab kebutuhan pelaku usaha yang selama ini menghadapi kendala dalam manajemen bisnis, strategi pemasaran, serta pencatatan keuangan yang akurat. Metode pelaksanaan mencakup penyuluhan, pelatihan, diskusi interaktif, serta pendampingan langsung. Pada sesi manajemen usaha, peserta diberikan pemahaman mengenai strategi pemasaran, pengemasan produk, dan pemanfaatan media sosial untuk memperluas promosi. Hasil kegiatan menunjukkan antusiasme tinggi dari peserta, terlihat dari aktifnya mereka dalam bertanya dan berbagi pengalaman terkait tantangan usaha. Pelaku usaha memperoleh pemahaman baru tentang pentingnya kualitas produk, desain kemasan yang menarik, penetapan harga yang tepat, dan strategi digital marketing. Pada aspek keuangan, peserta mulai memahami bahwa laporan keuangan tidak hanya sebatas selisih antara omset dan pembelian, tetapi mencakup pencatatan biaya operasional dan pengelompokan akun secara benar. Pelatihan ini memberikan dampak positif bagi peningkatan literasi manajemen dan akuntansi para pelaku UMKM. Dengan kemampuan baru ini, mereka dapat mengambil keputusan bisnis secara lebih terukur, dan tim pengabdian berkomitmen melanjutkan pendampingan guna memastikan keberlanjutan penerapannya.

Kata Kunci: Manajemen usaha, penyusunan laporan keuangan umkm

PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan pilar utama perekonomian nasional yang memiliki peran signifikan dalam mendorong pertumbuhan ekonomi, menciptakan lapangan kerja, dan mendukung stabilitas sosial masyarakat. Berdasarkan data Kementerian Koperasi dan UKM (2021), UMKM menyumbang lebih dari 60% Produk

Domestik Bruto (PDB) dan menyerap sekitar 97% tenaga kerja nasional. Kontribusi besar ini menunjukkan bahwa UMKM memiliki kapasitas strategis dalam meningkatkan ketahanan ekonomi, terutama pada masa pemulihan ekonomi pascapandemi COVID-19 (Tambunan, 2019; Wijoyo, 2021). Namun demikian, keberlanjutan UMKM sangat bergantung pada kemampuan pelaku usaha dalam mengelola bisnis secara efektif, adaptif, dan profesional.

Salah satu aspek fundamental yang menjadi kunci keberhasilan UMKM adalah manajemen usaha. Manajemen yang baik memungkinkan pelaku UMKM merencanakan, mengorganisasi, mengendalikan, serta mengevaluasi seluruh aktivitas usaha secara sistematis (Setiawati, 2020; Robbins & Coulter, 2018). Menurut Bismala (2016), penerapan fungsi-fungsi manajemen secara tepat akan meningkatkan efektivitas usaha, mengurangi potensi risiko, dan membantu pelaku usaha merespon perubahan pasar. Tanpa manajemen yang kuat, UMKM rentan menghadapi berbagai persoalan seperti ketidaksiapan menghadapi persaingan, ketidakmampuan berinovasi, dan kesulitan dalam mencapai tujuan finansial (Kotler & Keller, 2020; Porter, 2008).

Di Kabupaten Kupang, termasuk Kelurahan Camplong 1, UMKM berkembang pesat, terutama sektor kuliner yang menjadi usaha dominan. Sektor ini dinilai memiliki potensi besar karena tingginya kebutuhan masyarakat terhadap produk makanan dan minuman, serta tingginya peluang inovasi dalam penyajian maupun pemasaran (Prasetyo & Wijaya, 2019; Wahyuni & Darma, 2021). Meskipun demikian, pelaku usaha di wilayah tersebut masih menghadapi berbagai hambatan terkait manajemen dan pengelolaan usaha. Permasalahan yang sering muncul meliputi keterbatasan kapasitas sumber daya manusia, kurangnya pengetahuan tentang perencanaan bisnis, strategi pemasaran, inovasi produk, hingga ketidaksiapan dalam memanfaatkan teknologi digital (Rahayu & Day, 2017; Suryani, 2018).

Selain permasalahan manajerial, aspek pencatatan keuangan menjadi tantangan utama bagi UMKM. Banyak pelaku usaha belum mampu membedakan antara aset, biaya, dan kewajiban, serta tidak melakukan pencatatan transaksi secara terstruktur (Mirna, 2022; Siregar, 2018). Kondisi ini berdampak pada ketidakakuratan informasi keuangan yang menjadi dasar pengambilan keputusan. Padahal, laporan keuangan yang baik dapat meningkatkan akuntabilitas, membantu pengendalian usaha, serta menjadi syarat utama dalam mengakses pembiayaan perbankan (Harahap, 2021; Saptono, 2016). Menurut Wardi (2020), lemahnya pengelolaan keuangan membuat UMKM sulit berkembang karena tidak mampu mengontrol arus kas, menentukan harga pokok produk, maupun menilai profitabilitas usaha.

Penerbitan Standar Akuntansi Keuangan Entitas Mikro, Kecil, dan Menengah (SAK EMKM) oleh Ikatan Akuntan Indonesia (IAI) menjadi langkah penting dalam membantu UMKM menyusun laporan keuangan yang lebih sederhana namun tetap memenuhi kaidah akuntansi (IAI, 2018). SAK EMKM memberikan pedoman pencatatan yang relevan, mudah diterapkan, dan sesuai dengan kebutuhan usaha skala kecil. Dengan demikian, literasi akuntansi menjadi kompetensi wajib bagi pelaku UMKM agar usaha mereka dapat tumbuh secara berkelanjutan (Susanto, 2020; Fatmawati, 2021).

Melihat kondisi tersebut, diperlukan kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang mampu memberikan pendampingan komprehensif terkait manajemen usaha, strategi pemasaran, inovasi produk, dan penyusunan laporan keuangan berbasis SAK EMKM. Pendampingan ini diharapkan dapat meningkatkan kapasitas pelaku UMKM di Kelurahan Camplong 1 sehingga mampu mengelola usaha secara lebih efektif, adaptif, dan profesional. Melalui peningkatan literasi manajemen dan keuangan, UMKM diharapkan dapat mengembangkan usaha, meningkatkan daya saing, serta berkontribusi lebih besar bagi pembangunan ekonomi daerah.

Sejumlah kegiatan pengabdian serupa telah dilaporkan dalam berbagai studi sebelumnya, meskipun masing-masing memiliki fokus dan pendekatan yang berbeda. Pelatihan penyusunan laporan keuangan pada UMKM di Tamantirto, Bantul, misalnya, menitikberatkan pada peningkatan keterampilan teknis dalam penyusunan laporan laba rugi dan neraca sederhana, namun belum mengintegrasikan aspek manajemen pemasaran secara komprehensif (Arifah & Pratiwi, 2021). Demikian pula, kegiatan pelatihan di Muja Muju, Umbulharjo, Yogyakarta, lebih menonjolkan praktik pencatatan transaksi melalui modul pembelajaran tanpa memberikan ruang yang cukup bagi penguatan kapasitas strategis pelaku usaha (Hidayah & Nirmalasari, 2020). Di sisi lain, beberapa bentuk pengabdian seperti pendampingan manajemen usaha dan pemasaran pada UMKM Krecek Krupuk “Bu Nor” di Ponorogo atau UMKM Carang Mas “Bu Yanti” menekankan penguatan strategi bisnis dan peningkatan daya saing produk, namun belum secara eksplisit mengkaji atau menerapkan SAK EMKM sebagai standar pelaporan keuangan (Kusuma & Handayani, 2021; Lestari & Utami, 2022). Pengabdian lainnya yang berfokus pada literasi keuangan berbasis SAK EMKM memang memberikan kontribusi terhadap peningkatan kemampuan pencatatan, tetapi sering kali belum dikaitkan dengan konteks spesifik, seperti karakteristik sektor kuliner dan permasalahan manajerial khas di tingkat lokal.

Berbeda dari pendekatan tersebut, pengabdian yang dilaksanakan di Kelurahan Camplong Satu ini dirancang secara integratif dengan menggabungkan pendampingan manajemen usaha, meliputi perencanaan bisnis, inovasi dan pengemasan produk, serta strategi pemasaran digital bersama pelatihan penyusunan laporan keuangan berbasis SAK EMKM yang disesuaikan dengan permasalahan riil pelaku usaha. Kegiatan ini juga dilengkapi dengan komitmen pendampingan berkelanjutan. Tujuan utama pengabdian ini adalah meningkatkan kapasitas manajerial dan literasi keuangan pelaku UMKM di Kelurahan Camplong 1 agar mampu mengelola usaha secara lebih efektif, menyusun laporan keuangan yang andal, serta memperkuat keberlanjutan dan daya saing usahanya.

METODE PENERAPAN

Metode penerapan kegiatan pengabdian ini menggunakan pendekatan pelatihan partisipatif yang dilanjutkan dengan pendampingan, sehingga mitra tidak hanya menerima materi tetapi juga mempraktikkannya pada usaha masing-masing. Pelatihan mencakup manajemen usaha (perencanaan bisnis, pengemasan produk, dan strategi pemasaran digital), sosialisasi SAK EMKM, serta praktik penyusunan laporan keuangan sesuai SAK EMKM (laporan laba rugi, neraca, dan CALK). Setelah pelatihan, tim pengabdi melakukan pendampingan langsung untuk membantu peserta menerapkan pencatatan transaksi harian, pengelompokan akun, hingga penyusunan laporan keuangan periode tertentu.

Agar hasil pengabdian dapat diukur, digunakan beberapa alat ukur. Pertama, pre-test dan post-test sederhana untuk menilai peningkatan pemahaman peserta terkait manajemen usaha, pemasaran digital, dan SAK EMKM. Kedua, lembar penilaian/rubrik untuk mengukur kemampuan peserta menyusun laporan keuangan, meliputi kelengkapan komponen laporan, ketepatan klasifikasi akun (aset, kewajiban, modal, pendapatan, beban), serta kerapian dan konsistensi pencatatan. Ketiga, observasi dan wawancara singkat saat pelatihan dan pendampingan untuk melihat perubahan praktik dan sikap.

Tingkat ketercapaian keberhasilan dinilai dari perubahan pada masyarakat sasaran, yaitu: (1) perubahan sikap, seperti meningkatnya kedisiplinan mencatat transaksi dan kemauan menerapkan promosi; (2) perubahan sosial-budaya usaha, seperti kebiasaan memanfaatkan media sosial, memperbaiki kemasan, dan membangun relasi pelanggan; serta (3) perubahan ekonomi, seperti kemampuan memisahkan uang pribadi dan uang usaha, menghitung laba

secara lebih tepat, serta tersusunnya laporan keuangan yang dapat digunakan untuk pengambilan keputusan dan kebutuhan akses permodalan.

TAHAPAN PELAKSANAAN

Pelaksanaan Kegiatan PKM dapat diuraikan dalam 3 tahapan kegiatan yaitu persiapan kegiatan dan pelaksanaan kegiatan pengabdian.

1. Tahap Persiapan

Pada tahap persiapan, tim pengabdi melaksanakan sejumlah kegiatan penting agar pelaksanaan PKM dapat berjalan secara efektif. Kegiatan diawali dengan koordinasi bersama pihak Kelurahan Camplong Satu. Tim pengabdi bertemu langsung dengan Lurah Camplong Satu, Bapak Konstan Balo, untuk menyampaikan maksud dan tujuan kegiatan. Pihak kelurahan menyambut rencana PKM dengan sangat baik serta memberikan dukungan penuh, karena program ini dinilai mampu memberi dampak signifikan bagi pelaku usaha, khususnya dalam meningkatkan kemampuan manajemen usaha mereka.

Selanjutnya, tim pengabdi bersama pihak kelurahan menetapkan waktu pelaksanaan PKM sekaligus menentukan jumlah peserta. Berdasarkan hasil diskusi, disepakati bahwa kegiatan akan dilaksanakan pada Jumat, 25 Oktober 2024. Pada kesempatan yang sama, diputuskan untuk melibatkan 10 pelaku usaha yang dinilai mewakili berbagai jenis usaha di wilayah tersebut. Setelah penetapan jadwal dan peserta, tim pengabdi menyusun perencanaan materi pelatihan. Materi yang disiapkan mencakup pendampingan manajemen usaha, mulai dari perencanaan bisnis, pengemasan produk, hingga strategi digital marketing. Selain itu, kegiatan juga memuat sosialisasi Standar Akuntansi Keuangan EMKM serta pelatihan penyusunan laporan keuangan sesuai standar EMKM agar peserta memiliki kemampuan pencatatan dan pelaporan yang lebih tertib dan sesuai ketentuan.

2. Tahap Pelaksanaan

Setelah tahapan persiapan tersebut, kegiatan pengabdian kemudian memasuki tahap pelaksanaan. Program Pengabdian berupa Pelatihan Manajemen Usaha dan Pelaporan Keuangan sesuai Standar Akuntansi Keuangan Entitas Mikro, Kecil, dan Menengah (SAK EMKM) bagi pelaku usaha di Kelurahan Camplong Satu dilaksanakan pada 25 Oktober 2024 dan bertempat di aula Kantor Lurah Camplong Satu. Kegiatan ini diikuti oleh 10 pelaku usaha sebagai peserta utama. Selain itu, kegiatan turut dihadiri oleh Bapak Lurah Camplong Satu serta 3 pegawai kelurahan yang mendampingi jalannya pelaksanaan kegiatan.

Tabel 2. Peserta Kegiatan

No	Nama	Jenis Usaha
1.	Magdalena Ngefak	Jualan daging bakso dan abon, modal usaha dari diakonia Gereja
2.	Pitronela Jenmani	Jualan se'j sapi, modal usaha dari diakonia Gereja
3.	Simson	Kuliner, Modal usaha dari diakonia Gereja
4.	Herni Mbate	Jualan makanan
5.	Yohana Benu	Jualan makanan
6.	Jefri Selan	Jualan makanan
7.	Semri	Jualan makanan
8.	Mesi	Jualan makanan
9.	Vitha Budi	Jualan produk jamur
10.	Mega Budi	Jualan produk jamur

Sumber: penulis (2025)

Penyampaian materi oleh tim pengabdi sebagai berikut:

Tabel 3. Narasumber dan Materi

No	Narasumber	Materi
1.	Alya Elita Sjioen, SE.,MM	Manajemen Usaha terkait perencanaan bisnis, strategi penjualan dan pemasaran yang baik
2.	Helda Marlin Ala, SE.,M.Si	Sosialisasi SAK EMKM (Standar Akuntansi Keuangan Entitas Mikro Kecil dan Menengah)
3.	Herry Aprilia Manubulu,S.Sos.,M.Si.,Ak	Pelatihan Penyusunan Laporan Keuangan berdasarkan SAK EMKM

Sumber: penulis (2025)

3. Tahap Monitoring dan Evaluasi

Monitoring pelaksanaan kegiatan dilakukan secara langsung oleh Kepala Lembaga Pengabdian Masyarakat Universitas Kristen Artha Wacana bersama tim pengabdi untuk memastikan bahwa program yang dilaksanakan memberikan dampak nyata bagi pelaku usaha di Kelurahan Camplong Satu.

Berdasarkan permasalahan mitra yang telah diuraikan sebelumnya, tim pengabdian berupaya membantu memberikan solusi terhadap permasalahan yang dihadapi oleh mitra sebagai berikut:

Tabel 1. Permasalahan dan Solusi

No	Permasalahan Mitra	Solusi	Indikator Keberhasilan
1.	Mitra tidak mampu menjalankan manajemen usaha secara baik	Pelatihan manajemen usaha mulai perencanaan bisnis sampai pada strategi pemasaran digital	Mitra memperoleh pemahaman manajemen usaha yang baik dan mampu menentukan strategi pemasaran bagi produk yang dihasilkan
2.	Mitra belum memahami SAK EMKM	Sosialisasi aturan SAK EMKM	Mitra memahami aturan standar akuntansi keuangan EMKM
3.	Mitra tidak mampu Menyusun laporan keuangan	Pelatihan Penyusunan laporan keuangan (neraca, laba rugi, CALK)	Mitra mampu menyusun laporan keuangan usaha dengan tertib

Sumber: penulis (2025)

Target yang diharapkan dari kegiatan pengabdian ini mencakup peningkatan kapasitas mitra, baik dari sisi manajemen usaha maupun kemampuan pelaporan keuangan. Melalui kegiatan ini, mitra diharapkan memperoleh pemahaman manajemen usaha yang lebih baik serta mampu menentukan strategi pemasaran yang tepat bagi produk yang dihasilkan. Untuk mendukung capaian tersebut, peserta akan diberikan materi pelatihan manajemen usaha yang membahas cara menentukan strategi pemasaran, pentingnya aktif melakukan promosi, kemampuan mempelajari kebiasaan konsumen, membangun hubungan yang baik dengan pelanggan, memanfaatkan media sosial sebagai sarana pemasaran, serta mendorong inovasi secara berkelanjutan agar produk tetap memiliki daya saing.

Selain itu, mitra juga ditargetkan memahami aturan dan ketentuan dalam Standar Akuntansi Keuangan Entitas Mikro, Kecil, dan Menengah (SAK EMKM). Untuk mencapai luaran ini, tim pengabdian akan melakukan sosialisasi terkait SAK EMKM yang dirancang agar lebih sederhana dan memudahkan pelaku UMKM dalam menyusun laporan keuangan, sehingga pelaporan keuangan dapat dilakukan secara lebih praktis dan sesuai standar.

Target berikutnya adalah mitra mampu menyusun laporan keuangan usaha dengan tertib. Dalam rangka mencapai tujuan ini, peserta akan dilatih secara langsung dalam penyusunan laporan keuangan. Tim pengabdian akan memberikan contoh laporan keuangan usaha UMKM sebagai acuan, kemudian mendampingi pelaku usaha di Kelurahan Camplong

Satu dalam menyusun serta menerbitkan laporan keuangan usaha masing-masing secara lebih rapi dan sistematis.

HASIL DAN KETERCAPAIAN SASARAN

Kegiatan pengabdian ini dilaksanakan untuk menjawab tiga kebutuhan utama mitra, yaitu penguatan manajemen usaha dan pemasaran, peningkatan pemahaman SAK EMKM, serta peningkatan kemampuan menyusun laporan keuangan secara tertib. Pencapaian tujuan dilakukan melalui rangkaian pelatihan terstruktur yang memadukan penyampaian materi, diskusi kasus usaha peserta, dan praktik langsung penyusunan laporan keuangan. Pelaksanaan kegiatan (25 Oktober 2024) melibatkan 10 pelaku usaha, pihak kelurahan, serta tim pengabdian, dengan materi yang disampaikan oleh narasumber sesuai kepakaran masing-masing (Tabel 2 dan Tabel 3). Pendekatan pelatihan seperti ini dinilai relevan untuk UMKM karena lebih mudah dipahami dan mendorong peserta langsung mempraktikkan keterampilan yang dibutuhkan dalam usaha sehari-hari (Arifah & Pratiwi, 2021; Hidayah & Nirmalasari, 2020).

Indikator ketercapaian sasaran ditetapkan sejak awal agar keberhasilan kegiatan dapat dinilai secara terukur. Untuk sasaran pertama (manajemen usaha dan strategi pemasaran), indikatornya adalah meningkatnya pemahaman peserta tentang perencanaan sederhana, strategi promosi, dan pemanfaatan media sosial. Tolak ukur yang digunakan berupa observasi keterlibatan peserta saat diskusi, checklist penerapan (misalnya mulai menyusun strategi promosi, memperhatikan kemasan, dan memanfaatkan media sosial), serta umpan balik peserta setelah sesi manajemen usaha. Materi manajemen dan pemasaran menekankan pentingnya konsistensi kualitas produk, promosi yang aktif, serta kemampuan membaca kebutuhan konsumen—selaras dengan prinsip manajemen dan pemasaran modern yang menempatkan pelanggan dan keunggulan bersaing sebagai fokus utama (Bismala, 2016; Kotler & Keller, 2020; Porter, 2008). Dalam diskusi, peserta banyak menanyakan strategi agar produk lebih diterima pasar, cara membuat kemasan lebih menarik, serta cara promosi yang efektif di tengah persaingan. Hal ini menunjukkan materi sesuai dengan kebutuhan riil pelaku usaha di lokasi. Penguatan digital marketing juga tepat karena UMKM semakin terdorong mengadopsi

teknologi digital untuk memperluas pasar dan bertahan dalam dinamika persaingan (Rahayu & Day, 2017; Lestari & Utami, 2022).

Untuk sasaran kedua (pemahaman SAK EMKM), indikatornya adalah peserta memahami tujuan SAK EMKM, manfaatnya bagi UMKM, dan komponen laporan keuangan yang disyaratkan. Tolak ukur yang digunakan berupa tanya jawab terarah dan evaluasi pemahaman sederhana setelah sosialisasi. Sosialisasi ini penting karena SAK EMKM memang disusun agar lebih sederhana dan memudahkan UMKM menyusun laporan keuangan yang lebih tertib (IAI, 2018). Penguatan literasi akuntansi juga relevan karena banyak UMKM mengalami hambatan pada aspek pengetahuan dasar pencatatan dan pelaporan, sehingga butuh sosialisasi yang praktis dan kontekstual (Fatmawati, 2021; Siregar, 2018).

Untuk sasaran ketiga (kemampuan menyusun laporan keuangan), indikatornya adalah peserta mampu melakukan pencatatan transaksi secara lebih terstruktur dan menyusun laporan sederhana (laba rugi, neraca, dan CALK) dengan klasifikasi akun yang lebih tepat. Tolak ukur yang digunakan berupa penilaian praktik menggunakan rubrik sederhana: kelengkapan komponen laporan, ketepatan klasifikasi akun (aset, kewajiban, modal, pendapatan, beban), serta kerapian dan konsistensi pencatatan. Pada sesi praktik, ditemukan kendala yang umum terjadi pada UMKM, yaitu peserta terbiasa menghitung “laba” hanya dari selisih omset dan belanja tanpa memasukkan biaya operasional lain. Kendala ini sejalan dengan temuan berbagai studi bahwa pencatatan UMKM sering belum lengkap dan belum menjadi dasar pengambilan keputusan (Harahap, 2021; Susanto, 2020; Wardi, 2020). Untuk mengatasi hal tersebut, tim pengabdian memberikan contoh laporan sederhana dan mendampingi peserta menyusun pencatatan bertahap mulai dari transaksi harian hingga laporan akhir periode, sebagaimana disarankan dalam model pelatihan-pendampingan SAK EMKM yang efektif (Sudarsono & Yuliana, 2021).

Bila dilihat dari kesesuaian luaran dengan kondisi masyarakat sasaran, keunggulan utama kegiatan ini adalah materi disampaikan dalam bentuk yang praktis, dekat dengan pengalaman peserta, dan langsung diarahkan pada kebutuhan usaha mereka. Luaran berupa pemahaman strategi pemasaran, peningkatan literasi SAK EMKM, serta kemampuan

menyusun laporan keuangan sederhana merupakan “keterampilan inti” yang memang dibutuhkan UMKM untuk menata usaha lebih profesional dan memperkuat keberlanjutan usaha (Harahap, 2021; IAI, 2018). Namun, terdapat beberapa kelemahan yang perlu dicatat. Pertama, waktu pelatihan yang terbatas membuat proses internalisasi keterampilan (terutama pembukuan rutin) belum bisa sepenuhnya merata pada semua peserta. Kedua, kemampuan awal peserta beragam, sehingga ada peserta yang lebih cepat memahami klasifikasi akun, sementara lainnya membutuhkan pendampingan lebih intensif. Ketiga, pada aspek digital marketing, tantangan bisa muncul karena perbedaan akses perangkat, kebiasaan menggunakan media sosial, dan kemampuan membuat konten.

Tingkat kesulitan pelaksanaan kegiatan tergolong sedang. Pada aspek manajemen usaha, tantangan utama adalah mengubah pola pikir dari “berjualan harian” menjadi “mengelola usaha secara terencana”. Pada aspek pembukuan, tingkat kesulitan lebih tinggi karena peserta perlu membangun kebiasaan baru: memisahkan uang usaha dan uang pribadi, mencatat transaksi secara rutin, serta memahami klasifikasi akun. Kesulitan ini memang lazim pada UMKM dan biasanya tidak selesai hanya dengan satu kali pelatihan, sehingga pendampingan berkelanjutan menjadi kunci (Arifah & Pratiwi, 2021; Hidayah & Nirmalasari, 2020; Susanto, 2020).

Ke depan, peluang pengembangan program cukup besar. Pertama, kegiatan dapat ditindaklanjuti dengan pendampingan periodik (misalnya mingguan/bulanan) untuk memastikan pembukuan berjalan konsisten dan laporan dapat dihasilkan setiap periode. Kedua, peserta dapat dibimbing menggunakan format pembukuan yang lebih sederhana atau memanfaatkan alat bantu digital yang sesuai kemampuan mereka, sehingga pencatatan menjadi lebih ringan. Ketiga, pada sisi pemasaran, program lanjutan dapat difokuskan pada praktik pembuatan konten promosi, foto produk, dan strategi penjualan berbasis media sosial agar dampaknya lebih terasa pada peningkatan jangkauan pasar (Lestari & Utami, 2022; Rahayu & Day, 2017). Keempat, laporan keuangan yang sudah mulai tertata dapat diarahkan menjadi dokumen pendukung akses permodalan, karena pembiayaan masih menjadi salah satu kendala umum UMKM (Saptono, 2016).



Gambar 1. Foto kegiatan

KESIMPULAN

Pelatihan manajemen usaha dan penyusunan laporan keuangan yang diberikan kepada para pelaku UMKM di Kelurahan Camplong 1 terbukti memberikan dampak nyata bagi peningkatan kapasitas bisnis mereka. Para peserta kini lebih memahami strategi pemasaran yang tepat, cara meningkatkan penjualan, serta langkah-langkah mengelola usaha secara lebih efektif. Materi pembukuan yang diajarkan juga membantu mereka menyusun laporan keuangan sederhana, mulai dari menghitung laba hingga mengklasifikasikan aset dan biaya—hal yang sebelumnya menjadi tantangan besar. Dengan kemampuan baru ini, pelaku usaha dapat mengambil keputusan bisnis secara lebih terukur. Tim pengabdian akan terus melakukan pendampingan untuk memastikan keterampilan tersebut diterapkan secara berkelanjutan.

UCAPAN TERIMA KASIH

Tim pengabdian menyampaikan apresiasi yang sebesar-besarnya kepada Bapak Lurah dan seluruh staf Kelurahan Camplong 1 atas dukungan dan kolaborasi yang diberikan. Ucapan terima kasih juga ditujukan kepada Lembaga Pengabdian Masyarakat Universitas Kristen Artha Wacana atas dukungan pendanaan yang memungkinkan terlaksananya kegiatan ini secara optimal.

DAFTAR PUSTAKA

- Arifah, D., & Pratiwi, L. (2021). Pelatihan Penyusunan Laporan Keuangan Sederhana Pada Umkm Di Tamantirto, Bantul. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Mandiri*, 5(2), 233–241.
- Bismala, L. (2016). *Manajemen Usaha Kecil Dan Menengah*. Jakarta: Prenadamedia Group.
- Fatmawati, N. (2021). Literasi Akuntansi Bagi Umkm. *Jurnal Akuntansi & Bisnis*, 8(1), 55–63.
- Harahap, N. (2021). Pengelolaan Keuangan Umkm Dalam Meningkatkan Keberlangsungan Usaha. *Jurnal Ekonomi Dan Bisnis*, 8(2), 45–56.
- Hidayah, R., & Nirmalasari, L. (2020). Pelatihan Pencatatan Keuangan Sederhana Bagi Umkm Di Muja Muju, Umbulharjo. *Jurnal Abdimas Ekonomi*, 4(1), 15–22.

- Iai. (2018). *Standar Akuntansi Keuangan Entitas Mikro, Kecil, Dan Menengah*. Jakarta: Ikatan Akuntan Indonesia.
- Kementerian Koperasi Dan Ukm. (2021). *Laporan Tahunan Perkembangan Ukm Indonesia*. Jakarta: Kemenkop Ukm.
- Kusuma, R., & Handayani, E. (2021). Pendampingan Manajemen Usaha Dan Pemasaran Pada Ukm Krecek Krupuk “Bu Nor” Di Ponorogo. *Jurnal Abdimas Bina Bangsa*, 3(2), 122–130.
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2020). *Marketing Management* (15th Ed.). Pearson.
- Lestari, W., & Utami, S. (2022). Peningkatan Strategi Pemasaran Ukm Melalui Digital Marketing Pada Ukm Carang Mas “Bu Yanti”. *Jurnal Pengabdian Wirausaha*, 2(1), 45–52.
- Mirna. (2022). Literasi Keuangan Dan Dampaknya Terhadap Keberhasilan Ukm. *Jurnal Manajemen Ukm*, 5(1), 12–20.
- Porter, M. E. (2008). *Competitive Advantage: Creating And Sustaining Superior Performance*. Free Press.
- Prasetyo, A., & Wijaya, H. (2019). Inovasi Dalam Usaha Kuliner Di Era Digital. *Jurnal Kewirausahaan*, 4(3), 125–134.
- Rahayu, R., & Day, J. (2017). Adoption Of Digital Technology By Smes. *International Journal Of Sme Development*, 2(1), 45–59.
- Robbins, S. P., & Coulter, M. (2018). *Management* (14th Ed.). Pearson.
- Saptono, A. (2016). Kendala Pembiayaan Ukm Di Indonesia. *Jurnal Ekonomi Pembangunan*, 17(1), 1–10.
- Setiawati, T. (2020). *Manajemen Usaha Kecil Dan Menengah*. Bandung: Alfabeta.
- Siregar, A. (2018). Pemahaman Akuntansi Ukm Dalam Penyusunan Laporan Keuangan. *Jurnal Akuntansi Terapan*, 2(2), 89–97.
- Sudarsono, A., & Yuliana, N. (2021). Penerapan Sak Emkm Dalam Pencatatan Keuangan Ukm Melalui Pelatihan Dan Pendampingan. *Jurnal Akuntansi Dan Pengembangan Ukm*, 6(1), 10–20.
- Susanto, H. (2020). Pembukuan Sederhana Untuk Ukm. *Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 3(1), 34–40.
- Suryani, T. (2018). Digital Innovation Adoption In Indonesian Smes. *Journal Of Business & Innovation*, 6(2), 22–30.
- Tambunan, T. (2019). *Ukm Di Indonesia: Isu Dan Perkembangan*. Jakarta: Lp3es.
- Wahyuni, D., & Darma, D. C. (2021). Daya Saing Ukm Kuliner. *Jurnal Manajemen Strategis*, 11(2), 87–98.
- Wardi, J. (2020). Pengelolaan Keuangan Ukm Dan Tantangan Operasional. *Jurnal Manajemen & Bisnis*, 7(2), 78–87.
- Wijoyo, S. (2021). Transformasi Digital Pada Ukm Di Indonesia. *Jurnal Teknologi Dan Bisnis*, 10(1), 56–67.