

IMPLEMENTASI SISTEM PENCATATAN KEUANGAN SEDERHANA DAN PENINGKATAN LITERASI BISNIS SERTA LEGALITAS USAHA BAGI UMKM PRODUK ROTI ANGET (BI ROTI) DI DESA PERBAWATI KABUPATEN SUKABUMI

Eva Fathussyaadah¹, Niken Safitri^{2*}, Tina Septiana³, Andika arya saputra⁴, Yuni Fauziah⁵, Fajar azida rahman⁶, Heru Bambang Panca Darma⁷, Muhammad Abdul Fatah⁸, Ai Nurbaeti⁹, Wulan Nursafitri¹⁰

¹Prodi Manajemen, Fakultas Sosial dan Ekonomi Universitas Linggabuana PGRI Sukabumi

²Prodi Akuntansi, Fakultas Sosial dan Ekonomi Universitas Linggabuana PGRI Sukabumi

³Prodi Pendidikan PKN, Fakultas Sosial dan Ekonomi Universitas Linggabuana PGRI Sukabumi

^{4,5}Prodi Akuntansi, Fakultas Sosial dan Ekonomi Universitas Linggabuana PGRI Sukabumi

^{6,7}Prodi Manajemen, Fakultas Sosial dan Ekonomi Universitas Linggabuana PGRI Sukabumi

^{8,9,10}Prodi Pendidikan PKN, Fakultas Sosial dan Ekonomi Universitas Linggabuana PGRI Sukabumi

* Penulis Korespodensi : nikens@unlip.ac.id

ABSTRAK

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki peranan strategis dalam perekonomian Indonesia. Namun demikian, pelaku UMKM kerap menghadapi kendala dalam pengelolaan keuangan, literasi bisnis, dan pemahaman aspek legalitas usaha. Meskipun UMKM memainkan peran penting dalam perekonomian Indonesia, mereka sering menghadapi tantangan terkait hal tersebut. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan untuk memberikan pemahaman terkait sistem pencatatan keuangan sederhana, peningkatan literasi bisnis, dan pemahaman legalitas usaha pada usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) yang berlokasi di Kp Tenjolaya Desa Perbawati Kecamatan Sukabumi. produk roti "BI ROTI". Metode pelaksanaan kegiatan meliputi observasi partisipatif, wawancara mendalam, pelatihan interaktif, dan pendampingan berkelanjutan. Hasil dari kegiatan ini menunjukkan bahwa UMKM Bi Roti berhasil mengadopsi sistem pencatatan keuangan manual yang lebih terstruktur, mengalami peningkatan pemahaman mengenai perhitungan Harga Pokok Produksi (HPP), strategi pemasaran dasar, dan pentingnya legalitas usaha. Selain itu, UMKM Bi Roti telah berhasil memperoleh Nomor Induk Berusaha (NIB) dan sudah memiliki Izin Pangan Industri Rumah Tangga (PIRT). Diharapkan dari hasil pengabdian ini dapat meningkatkan efisiensi pengelolaan, daya saing, dan keberlanjutan usaha UMKM Bi Roti.

Kata Kunci: UMKM, Literasi Bisnis, Pencatatan Keuangan Sederhana, Legalitas Usaha

ABSTRACT

Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) play a strategic role in Indonesia's economy. Despite their vital contribution, MSME owners frequently encounter significant hurdles in financial management, business literacy, and understanding business legality aspects. This community service initiative aimed to provide comprehensive understanding and support in three key areas: a simple financial recording system, enhanced business literacy, and improved comprehension of business legality for the "BI ROTI" MSME, a bread producer located in Tenjolaya Hamlet, Perbawati Village, Sukabumi District.

Our methodology included participatory observation, in-depth interviews, interactive training, and ongoing mentorship. The outcomes of this activity clearly demonstrate that MSME Bi Roti successfully adopted a more structured manual financial recording system. Furthermore, their understanding significantly improved regarding crucial business elements like Cost of Goods Sold (COGS) calculation, fundamental marketing strategies, and the vital importance of business legality. As a direct result of our assistance, MSME Bi Roti successfully obtained a Business Identification Number (NIB) and now possesses a Home Industry Food Permit (PIRT). It's expected that the results of this community service will lead to enhanced management efficiency, increased competitiveness, and long-term sustainability for MSME Bi Roti.

Keywords: MSMEs, Business Literacy, Simple Financial Recording, Business Legality

PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan elemen fundamental dalam arsitektur perekonomian **Indonesia**, berkontribusi secara signifikan terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) dan menjadi penyerap tenaga kerja terbesar di tingkat nasional (Anis et al., 2024). Peran UMKM ini semakin vital di wilayah pedesaan, di mana mereka tidak hanya menjadi motor penggerak ekonomi lokal tetapi juga sebagai sarana peningkatan kesejahteraan masyarakat. Sektor kuliner, sebagai salah satu pilar UMKM, menunjukkan dinamika pertumbuhan yang positif dan berkelanjutan, didorong oleh permintaan konsumen yang konsisten terhadap produk pangan (Winahyu & Rahayu, 2024). Namun, di balik potensi tersebut, UMKM di Indonesia secara umum masih menghadapi berbagai tantangan, terutama dalam aspek manajemen internal seperti pencatatan keuangan yang belum standar, literasi keuangan yang terbatas, dan strategi pemasaran yang belum optimal (Pada et al., 2024).

Di tingkat regional, Provinsi **Jawa Barat** memiliki jumlah UMKM yang sangat besar, dengan kontribusi signifikan terhadap perekonomian provinsi. Meskipun demikian, tantangan terkait peningkatan kapasitas dan daya saing UMKM juga terasa, termasuk dalam hal adopsi praktik bisnis modern dan pemanfaatan teknologi digital untuk pemasaran (Siahaan et al., 2023). Pemerintah Provinsi Jawa Barat sendiri telah berupaya memberikan berbagai dukungan, namun penetrasi dan efektivitas program seringkali memerlukan

pendampingan yang lebih intensif di tingkat akar rumput (Noviriani et al., 2024).

Mengerucut lebih spesifik, di **Kabupaten Sukabumi**, UMKM, khususnya di sektor makanan dan minuman, merupakan salah satu sektor yang dominan dan menjadi tumpuan ekonomi bagi banyak keluarga. Meskipun demikian, UMKM di Sukabumi, terutama yang berada di wilayah pedesaan, seringkali menghadapi kendala klasik seperti keterbatasan akses terhadap informasi, teknologi, dan pelatihan yang relevan untuk pengembangan usaha. Kondisi geografis dan infrastruktur terkadang juga menjadi faktor penghambat dalam perluasan pasar (Kurniawan et al., 2024).

Lebih lanjut, di **Desa Perbawati, Kecamatan Perbawati, Kabupaten Sukabumi**, terdapat berbagai jenis UMKM yang dijalankan oleh masyarakat setempat. Desa ini telah beberapa kali menjadi target program pengembangan UMKM, termasuk sosialisasi terkait pemasaran digital. Salah satu UMKM yang beroperasi di **Kampung Tenjolaya, Desa Perbawati**, adalah UMKM "Bi Roti" yang memproduksi dan menjual "roti anget". Produk ini memiliki potensi pasar lokal yang baik karena keunikannya sebagai roti yang disajikan hangat dan segar.

Meskipun UMKM Bi Roti telah menunjukkan komitmen terhadap aspek formalitas dengan telah **memiliki kelengkapan legalitas usaha yang memadai**—sebuah langkah penting yang memberikan dasar hukum, kredibilitas, dan

potensi akses ke berbagai program pemerintah—observasi awal dan diskusi mendalam dengan pemilik mengungkapkan adanya tantangan signifikan pada aspek manajerial dan operasional lainnya. Permasalahan utama yang teridentifikasi dan menjadi fokus kegiatan pengabdian ini adalah pada **aspek pencatatan keuangan, literasi keuangan, dan literasi bisnis, khususnya dalam bidang pemasaran juga sosialisasi mengenai legalitas usaha** memberikan informasi tentang jenis perizinan yang diperlukan dan pemahaman pentingnya melengkapi dokumen legalitas

Pertama, terkait **pencatatan keuangan**, UMKM Bi Roti masih belum menerapkan sistem yang terstruktur dan disiplin. Transaksi harian, baik pemasukan dari penjualan roti maupun pengeluaran untuk pembelian bahan baku dan biaya operasional, seringkali tidak tercatat secara rinci dan konsisten. Praktik pencampuran antara keuangan usaha dan keuangan pribadi pemilik juga masih sering terjadi, yang merupakan masalah umum bagi 44% UMKM di Indonesia. Ketiadaan pencatatan yang akurat ini menyulitkan pemilik untuk melakukan analisis kesehatan finansial usaha, seperti melacak arus kas secara efektif, mengidentifikasi pos-pos biaya yang signifikan, dan menghitung profitabilitas secara tepat. Padahal, pencatatan keuangan yang baik adalah instrumen fundamental untuk pengendalian internal dan pengambilan keputusan strategis (Moh. Asep Zakariya Ansori et al., 2024).

Kedua, kelemahan dalam pencatatan keuangan tersebut secara langsung berdampak pada

tingkat **literasi keuangan** pemilik (Siahaan et al., 2023). Pemahaman yang komprehensif mengenai konsep-konsep keuangan dasar seperti perhitungan Harga Pokok Produksi (HPP) yang akurat, analisis titik impas (*break-even point*), pengelolaan modal kerja, dan interpretasi laporan keuangan sederhana masih terbatas. Kesulitan dalam menghitung HPP secara tepat, misalnya, dapat berujung pada penetapan harga jual yang kurang optimal, yang berpotensi mengurangi margin keuntungan atau bahkan menyebabkan kerugian tanpa disadari. Literasi keuangan yang rendah juga membatasi kemampuan pemilik untuk merencanakan keuangan usaha jangka pendek dan Panjang.

Ketiga, dalam domain **literasi bisnis**, khususnya **strategi pemasaran**, UMKM Bi Roti masih sangat mengandalkan metode-metode konvensional. Promosi produk sebagian besar berjalan dari mulut ke mulut dan terbatas pada jaringan lokal di sekitar Kampung Tenjolaya dan Desa Perbawati. Upaya inovasi produk, baik dari segi varian rasa, bentuk, maupun ukuran roti anget, belum menjadi prioritas, padahal inovasi merupakan kunci untuk mempertahankan minat konsumen dan menghadapi persaingan. Aspek pengemasan produk juga belum mendapatkan perhatian optimal; kemasan yang digunakan masih sederhana dan belum dimanfaatkan sebagai alat branding atau media informasi yang efektif untuk menarik konsumen. Lebih lanjut, meskipun Desa Perbawati pernah mendapatkan sosialisasi mengenai pemasaran digital, adopsi dan pemanfaatan platform digital seperti media sosial atau aplikasi pesan untuk promosi dan

penjualan produk Bi Roti masih sangat minim. Hal ini mencerminkan tantangan yang lebih luas bagi UMKM dalam mengadopsi teknologi digital untuk pemasaran, yang seringkali disebabkan oleh kurangnya pengetahuan dan keterampilan (Nanda & Fitryani, 2023).

Kondisi ini menunjukkan bahwa kepemilikan legalitas usaha saja tidak cukup untuk menjamin pertumbuhan dan keberlanjutan UMKM jika tidak diimbangi dengan praktik manajemen internal yang baik, terutama dalam pengelolaan keuangan dan strategi pemasaran (Winahyu & Rahayu, 2024). Keterbatasan dalam pencatatan keuangan, literasi keuangan, dan literasi bisnis (pemasaran) menjadi hambatan signifikan bagi UMKM Bi Roti untuk berkembang lebih lanjut, meningkatkan efisiensi operasional, memperluas jangkauan pasar, dan pada akhirnya meningkatkan daya saingnya di tengah lanskap bisnis yang dinamis. Oleh karena itu, intervensi yang berfokus pada penguatan kapasitas internal UMKM dalam aspek-aspek tersebut menjadi sangat relevan dan mendesak.

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah diuraikan, kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan untuk:

1. Mengimplementasikan sistem pencatatan keuangan sederhana yang praktis, mudah dipahami, dan dapat diterapkan secara konsisten oleh UMKM Bi Roti.
2. Meningkatkan literasi keuangan pemilik UMKM Bi Roti, yang mencakup pemahaman mengenai pentingnya pencatatan keuangan, kemampuan

menghitung Harga Pokok Produksi (HPP) secara akurat, analisis laba rugi sederhana, dan pengelolaan arus kas dasar.

3. Meningkatkan literasi bisnis pemilik UMKM Bi Roti, dengan fokus pada strategi pemasaran produk roti yang efektif, meliputi inovasi produk, pengembangan kemasan yang menarik, dan pengenalan pemanfaatan media digital sederhana untuk promosi dan penjualan .
4. Meningkatkan pemahaman mengenai pentingnya memiliki legalitas usaha yang jelas dan lengkap (Anwar et al., 2023) .

BAHAN DAN METODE

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan dengan pendekatan *Participatory Action Research* (PAR), yang menekankan keterlibatan aktif pemilik UMKM Bi Roti dalam setiap tahapan, mulai dari identifikasi masalah hingga evaluasi. Metode yang digunakan adalah kombinasi dari observasi, wawancara mendalam, pelatihan, dan pendampingan intensif.

1. Tahap Observasi dan Analisis Kebutuhan Awal:

- 1) **Bahan:** Lembar observasi, panduan wawancara.
- 2) **Metode:** Tim pengabdian melakukan kunjungan langsung ke lokasi UMKM Bi Roti di Kampung Tenjolaya, Desa Perbawati. Observasi dilakukan terhadap proses produksi, interaksi dengan pelanggan, dan praktik manajemen usaha yang berjalan. Wawancara mendalam dilakukan dengan pemilik untuk menggali informasi mengenai praktik pencatatan keuangan yang ada, pemahaman tentang biaya produksi dan harga jual, strategi pemasaran

yang diterapkan, serta kendala yang dihadapi. Data awal mengenai omzet, jenis biaya, dan volume produksi juga dikumpulkan secara kualitatif.

2. Perancangan dan Implementasi Sistem Pencatatan Keuangan Sederhana:

1) **Bahan:** Buku tulis (untuk buku kas, buku stok), alat tulis, kalkulator, contoh format pencatatan keuangan sederhana yang telah dimodifikasi sesuai kebutuhan UMKM roti. Materi pengenalan aplikasi keuangan gratis (misalnya BukuWarung, Paper.id, Kledo) sebagai opsi di masa mendatang.

2) **Metode:** Berdasarkan analisis kebutuhan, dirancang sistem pencatatan manual yang terdiri dari:

Buku Kas Harian: Untuk mencatat semua transaksi pemasukan (penjualan roti) dan pengeluaran (pembelian bahan baku, biaya operasional seperti gas, listrik, kemasan) secara kronologis.

Buku Stok Bahan Baku dan Produk Jadi: Untuk memantau pembelian bahan baku utama (tepung, gula, ragi, dll.) dan jumlah roti yang diproduksi serta terjual.

Rekapitulasi Laba Rugi Sederhana Bulanan: Format untuk menghitung total pendapatan dikurangi total biaya dalam satu bulan. Pelatihan diberikan secara langsung dengan metode demonstrasi pengisian format dan simulasi transaksi. Pendampingan dilakukan selama beberapa minggu untuk memastikan pemilik dapat menerapkan sistem secara mandiri dan konsisten. Penekanan diberikan pada pentingnya memisahkan keuangan pribadi dan keuangan usaha.

3. Pelaksanaan Program Peningkatan Literasi Keuangan dan Bisnis (Pemasaran):

1) **Bahan:** Modul pelatihan sederhana yang berisi materi tentang:

Literasi Keuangan: Konsep biaya tetap dan variabel, cara menghitung Harga Pokok Produksi (HPP) per unit roti, strategi penetapan harga jual (*cost-plus pricing*), analisis laba rugi sederhana, dan pentingnya pengelolaan arus kas.

Literasi Bisnis (Pemasaran): Pentingnya menjaga kualitas dan cita rasa produk, inovasi produk (varian rasa, bentuk), strategi pengemasan yang menarik dan informatif, identifikasi target pasar lokal, dan pengenalan pemasaran digital dasar (pemanfaatan WhatsApp Business, pengenalan potensi media sosial untuk promosi lokal).

2) **Metode:** Pelatihan dilakukan secara interaktif dengan metode ceramah singkat, diskusi dua arah, studi kasus sederhana dari UMKM kuliner lain, dan sesi praktik (misalnya, simulasi perhitungan HPP, brainstorming ide inovasi produk dan kemasan).

4. Pelaksanaan Program Sosialisasi legalitas usaha:

informasi tentang jenis perizinan yang diperlukan, prosedur pendaftaran, dan keuntungan legalitas usaha untuk mengembangkan bisnis dan mendapatkan akses ke program pemerintah, dan pemahaman pentingnya melengkapi dokumen legalitas tersebut seperti Nomor Induk Berusaha (NIB), Izin Usaha Mikro dan Kecil (IUMK), dan juga Sertifikat Produksi Pangan Industri Rumah Tangga (SPP-IRT). Data Sekunder: Data ini berasal dari catatan keuangan sebelum dan sesudah intervensi, serta dokumen terkait legalitas bisnis. Analisis dilakukan untuk

mengevaluasi perubahan yang terjadi dalam praktik keuangan dan status hukum setelah intervensi.

5. Monitoring dan Evaluasi:

1) Metode: Pemantauan dilakukan secara berkala melalui kunjungan dan komunikasi dengan pemilik UMKM. Evaluasi dilakukan di akhir periode pendampingan untuk mengukur tingkat adopsi sistem pencatatan keuangan, peningkatan pemahaman literasi keuangan dan bisnis, serta dampak awal terhadap pengelolaan usaha. Umpan balik dari pemilik UMKM menjadi bagian penting dalam evaluasi.

Mitra Kegiatan:

Mitra utama adalah UMKM "Bi Roti" yang berlokasi di Kampung Tenjolaya, Desa Perbawati, Kabupaten Sukabumi. Usaha ini dimiliki dan dikelola secara perorangan, dengan produk utama berupa roti anget yang dipasarkan secara lokal. Sebelum intervensi, UMKM ini telah memiliki legalitas usaha yang diperlukan namun menghadapi tantangan dalam pencatatan keuangan dan strategi pemasaran.

Indikator Keberhasilan Kegiatan:

Keberhasilan kegiatan diukur melalui:

- **Kualitatif:** Peningkatan pemahaman pemilik UMKM Bi Roti mengenai konsep pencatatan keuangan, HPP, strategi harga, dan pemasaran. Adanya perubahan perilaku dalam pengelolaan usaha, seperti kedisiplinan mencatat transaksi dan minat terhadap inovasi pemasaran.
- **Kuantitatif:** Terimplementasikannya sistem pencatatan keuangan sederhana (buku kas, buku stok, rekap laba rugi). Kemampuan pemilik untuk menghitung HPP secara mandiri. Adanya minimal satu ide inovasi pemasaran (produk atau kemasan)

yang mulai dipertimbangkan atau diuji coba.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang dilaksanakan pada UMKM Bi Roti di Kampung Tenjolaya, Desa Perbawati, telah memberikan sejumlah hasil positif terkait implementasi sistem pencatatan keuangan sederhana dan peningkatan literasi keuangan serta bisnis, khususnya dalam aspek pemasaran.

1. Implementasi Sistem Pencatatan Keuangan Sederhana

- **Hasil:** Sebelum intervensi, UMKM Bi Roti tidak memiliki sistem pencatatan keuangan yang terstruktur. Transaksi dicatat secara sporadis dan seringkali mengandalkan ingatan, serta terjadi pencampuran keuangan usaha dengan pribadi. Setelah pelatihan dan pendampingan, UMKM Bi Roti berhasil mengadopsi sistem pencatatan keuangan manual sederhana yang terdiri dari:
 - **Buku Kas Harian:** Pemilik mulai secara rutin mencatat seluruh pemasukan dari penjualan roti dan pengeluaran untuk pembelian bahan baku (tepung, gula, mentega, ragi, dll.) serta biaya operasional (gas, listrik, plastik kemasan).
 - **Buku Stok Bahan Baku:** Pemilik mulai mencatat pembelian bahan baku utama dan penggunaannya, sehingga memiliki gambaran ketersediaan stok.
 - **Rekapitulasi Laba Rugi Bulanan Sederhana:** Dengan bimbingan, pemilik mampu membuat rekapitulasi pendapatan dan pengeluaran bulanan untuk mendapatkan estimasi laba kotor. Meskipun pengenalan aplikasi keuangan digital seperti BukuWarung atau Kledo dilakukan, pemilik pada tahap awal merasa lebih nyaman dan praktis dengan sistem manual karena tidak memerlukan perangkat tambahan dan lebih mudah dipahami.

- **Pembahasan:** Penerapan sistem pencatatan keuangan sederhana ini merupakan langkah fundamental bagi UMKM Bi Roti. Dengan adanya buku kas, pemilik kini memiliki alat untuk melacak arus kas masuk dan keluar secara lebih terstruktur, yang sebelumnya tidak termonitor dengan baik. Hal ini sejalan dengan manfaat pencatatan keuangan bagi UMKM, yaitu kemampuan untuk mengontrol biaya, mengetahui laba rugi, dan sebagai dasar pengambilan Keputusan (Mega Noerman Ningtyas1, 2023). Kemampuan menyusun rekapitulasi laba rugi bulanan, meskipun sederhana, memberikan gambaran profitabilitas yang lebih jelas dibandingkan perkiraan semata. Praktik ini mirip dengan yang dilakukan UMKM Bakso Tusuk Saipudin yang juga membuat laporan laba rugi sederhana berdasarkan pemahaman pemilik.⁶ Tantangan utama adalah membangun kedisiplinan dan konsistensi dalam pencatatan harian, yang coba diatasi melalui pendampingan berkelanjutan dan penekanan manfaat langsung yang dirasakan pemilik, seperti kemudahan melihat pengeluaran terbesar atau perkiraan keuntungan mingguan. Pemisahan keuangan pribadi dan bisnis juga mulai diterapkan, meskipun memerlukan pembiasaan lebih lanjut, yang merupakan isu klasik bagi banyak UMKM.

2. Peningkatan Literasi Keuangan

- **Hasil:** Pemahaman pemilik UMKM Bi Roti mengenai konsep keuangan dasar sebelum intervensi sangat terbatas. Setelah pelatihan, terjadi peningkatan pemahaman pada beberapa aspek:
- **Perhitungan Harga Pokok Produksi (HPP):** Pemilik dilatih untuk mengidentifikasi biaya bahan baku langsung per adonan roti dan biaya variabel lainnya (gas, kemasan plastik per unit). Dengan simulasi, pemilik

dapat menghitung perkiraan HPP per buah roti.

- **Penentuan Harga Jual:** Pemilik memahami konsep penetapan harga jual dengan menambahkan margin keuntungan yang wajar di atas HPP (*cost-plus pricing*).
- **Analisis Laba Rugi Sederhana:** Melalui rekapitulasi bulanan, pemilik dapat melihat secara sederhana selisih antara total pendapatan dan total biaya, memberikan gambaran laba kotor.
- **Pembahasan:** Peningkatan literasi keuangan, khususnya kemampuan menghitung HPP dan menetapkan harga jual yang rasional, merupakan fondasi penting bagi keberlanjutan UMKM. Dengan pemahaman ini, pemilik Bi Roti dapat membuat keputusan harga yang lebih baik dan memastikan usahanya menghasilkan keuntungan yang layak, tidak hanya berdasarkan perkiraan atau harga pesaing semata (Arisandi et al., 2022). Kemampuan menganalisis laba rugi sederhana, meskipun belum komprehensif, memberikan kesadaran finansial yang lebih baik. Sebelumnya, pemilik kesulitan menentukan apakah usahanya benar-benar menguntungkan setelah memperhitungkan semua biaya. Pelatihan ini membantu menjembatani kesenjangan pengetahuan tersebut, yang umum terjadi pada UMKM dengan tingkat literasi keuangan sedang atau rendah.

3. Peningkatan Literasi Bisnis (Pemasaran)

- **Hasil:** Strategi pemasaran UMKM Bi Roti sebelumnya sangat tradisional, yaitu dari mulut ke mulut dan penjualan langsung di tempat produksi. Intervensi dalam literasi bisnis berfokus pada aspek pemasaran praktis:
- **Inovasi Produk dan Kemasan:** Diskusi mengenai pentingnya inovasi memunculkan ide untuk mencoba varian rasa baru (misalnya, tambahan

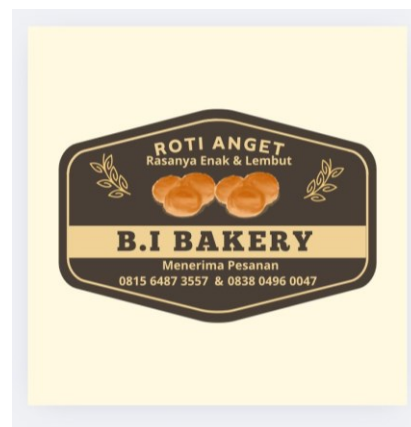
isian coklat atau keju yang lebih variatif) dan perbaikan kemasan. Pemilik mulai mempertimbangkan penggunaan stiker label sederhana yang memuat nama produk dan kontak pada kemasan plastik yang selama ini polos.

- **Pemanfaatan Media Digital Sederhana:** Dilakukan pengenalan ulang pemanfaatan WhatsApp Business untuk menerima pesanan atau menginformasikan ketersediaan roti kepada pelanggan tetap. Potensi penggunaan foto produk yang menarik di status WhatsApp dan dibuatkan platform media sosial sederhana lainnya juga didiskusikan, mengingat Desa Perbawati pernah mendapat sosialisasi serupa.
- **Menjaga Kualitas Produk:** Pentingnya konsistensi rasa dan kualitas roti anget sebagai daya tarik utama terus ditekankan.
- **Pembahasan:** Peningkatan literasi bisnis dalam aspek pemasaran bertujuan untuk meningkatkan daya tarik dan jangkauan produk Bi Roti. Inovasi produk dan kemasan merupakan strategi penting untuk UMKM kuliner agar tetap kompetitif dan menarik minat konsumen. Ide penggunaan stiker label, meskipun sederhana, adalah langkah awal menuju branding dan memberikan identitas pada produk. Pemanfaatan WhatsApp Business adalah langkah realistis untuk digitalisasi pemasaran skala mikro, mengingat kemudahan penggunaan dan penetrasinya yang luas. Meskipun sebelumnya sudah ada sosialisasi pemasaran digital di desa, pendampingan personal dan kontekstual pada UMKM Bi Roti diharapkan dapat mendorong adopsi yang lebih konkret (richard calvin simbolon¹, marsel geraldo marawo², julian daniel irianda kaiba³, merlin sembai⁴, 2024). Tantangan dalam pemasaran digital bagi UMKM

pedesaan seringkali bukan hanya kurangnya pengetahuan, tetapi juga konsistensi dalam membuat konten dan berinteraksi secara online. Oleh karena itu, fokus pada platform yang paling mudah diakses dan dikelola oleh pemilik menjadi prioritas.

Secara keseluruhan, kegiatan pengabdian ini telah berhasil meletakkan dasar-dasar penting bagi UMKM Bi Roti dalam hal pengelolaan keuangan dan strategi pemasaran. Perubahan yang terjadi bersifat gradual dan memerlukan komitmen berkelanjutan dari pemilik usaha. Namun, peningkatan kesadaran dan pemahaman yang telah terbentuk menjadi modal awal yang berharga untuk pengembangan usaha ke depan.

DOKUMENTASI







KESIMPULAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang berfokus pada implementasi sistem pencatatan keuangan sederhana serta peningkatan literasi keuangan dan bisnis (pemasaran) bagi UMKM "Bi Roti" di Kampung Tenjolaya, Desa Perbawati, Kabupaten Sukabumi, telah berhasil dilaksanakan dan mencapai tujuan yang ditetapkan. UMKM Bi Roti kini telah mengadopsi sistem pencatatan keuangan manual yang lebih terstruktur, mencakup buku kas harian, catatan stok, dan kemampuan untuk merekapitulasi laba rugi bulanan secara sederhana (Siahaan et al., 2023). Terjadi peningkatan pemahaman pemilik terkait aspek-aspek literasi keuangan yang krusial, seperti metode perhitungan Harga Pokok Produksi (HPP) dan strategi penetapan harga jual yang lebih rasional. Dalam aspek literasi bisnis, pemilik menunjukkan peningkatan kesadaran akan pentingnya inovasi produk, perbaikan kemasan, dan mulai mempertimbangkan pemanfaatan media digital sederhana seperti WhatsApp Business untuk mendukung pemasaran. Meskipun legalitas usaha UMKM Bi Roti telah memadai sebelum intervensi, penguatan pada aspek manajemen internal ini memberikan fondasi yang lebih kokoh untuk pengelolaan usaha yang lebih efisien, pengambilan keputusan yang lebih baik, dan peningkatan daya saing di pasar local (Nengsih et al., 2022). Program ini telah berhasil menumbuhkan kesadaran dan memberikan keterampilan praktis yang diharapkan dapat diadopsi secara berkelanjutan oleh pemilik UMKM Bi Roti untuk pengembangan usahanya di masa mendatang.

UCAPAN TERIMA KASIH

Tim pelaksana pengabdian mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada pemilik UMKM "Bi Roti" di Kampung Tenjolaya, Desa Perbawati, atas partisipasi aktif, keterbukaan, dan semangat belajarnya yang luar biasa selama pelaksanaan kegiatan ini. Ucapan terima kasih juga kami sampaikan kepada pihak-pihak yang telah memberikan dukungan dan kemudahan, termasuk perangkat Desa Perbawati. Semoga kegiatan ini

memberikan manfaat yang berkelanjutan bagi pengembangan UMKM Bi Roti.

DAFTAR PUSTAKA

- Anis, I., Gunawan, H., Kushariani, A., Ekonomi, F., & Trisakti, U. (2024). *PEMETAAN ASPEK SOSIAL DAN ANALISIS PROGRAM POTENSI DIRI PADA PANTI SOSIAL BINA REMAJA TARUNA JAYA 2 SERPONG TANGERANG SELATAN*. 4(2), 117–142.
- Anwar, M., Nugroho, H. W., Zatika, D. A., Lilyana, B., Yuniwati, Y., & Omega, J. A. (2023). Business Legality Training in the Context of Strengthening the Higher Education Entrepreneurship Ecosystem. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Formosa*, 2(6), 421–430. <https://doi.org/10.55927/jpmf.v2i6.6979>
- Arisandi, D., Shar, A., & Putri, M. (2022). Analisis Faktor Yang Mempengaruhi Kualitas Laporan Keuangan Pada Pelaku UMKM di Kota Bengkulu. *Ekonomi, Keuangan, Investasi Dan Syariah (EKUITAS)*, 3(4), 818–826. <https://doi.org/10.47065/ekuitas.v3i4.1541>
- Kurniawan, D. A., Maemunah, H., Huda, A. M., Syaifullah, M., Mubarak, A. F., Basyir, A. A., Rohidayat, D., Khofidh, D. A., V, M. F., Ali, B. F., & Ardiansyah, A. R. (2024). Peningkatan branding usaha melalui pendaftaran NIB, sertifikasi halal produk dan PIRT serta pendampingan pemasaran pada UMKM Desa Sidorejo, Ponorogo. *Community Empowerment Journal*, 2(1), 48–58. <https://doi.org/10.61251/cej.v2i1.41>
- Mega Noerman Ningtyas1, N. L. W. (2023). *Strategi Penguatan Keberlangsungan Usaha melalui Edukasi Literasi Keuangan: Studi Pada Sentra Indutri Tempe Sanan*. 19(1).
- Moh. Asep Zakariya Ansori, M. Wanri Wahyudin, Neng Ila Nurbaet, Muhamad Rama Isagozi, Siti Azkya Diva, Nadina Amira Zahra, Guslianti Nur, Muhammad Yusuf, & Muhammad Tabroni. (2024). Analisis Literasi Keuangan Penggunaan Fintech Payment Bagi Pelaku Usaha UMKM. *Economic Reviews Journal*, 3(1), 210–225. <https://doi.org/10.56709/mrj.v3i1.130>
- Nanda, A. S., & Fitryani. (2023). *Program Pemberdayaan Masyarakat Berbasis Digital Pada*. 6, 1–7.
- Nengsih, T. A., Orinaldi, M., & Nurwahid, Y. (2022). Kesenjangan UMKM pada Pengelolaan Keuangan: Studi di Kota Jambi. *Eksis: Jurnal Ilmiah Ekonomi Dan Bisnis*, 13(2), 78. <https://doi.org/10.33087/eksis.v13i2.299>
- Noviriani, E., Mukaromah, L., & Mulyati, S. (2024). Naik Kelas Dengan Digitalisasi: Penyusunan Laporan Keuangan Umkm Menggunakan Aplikasi “Si Apik.” *JMM (Jurnal Masyarakat Mandiri)*, 8(1), 65. <https://doi.org/10.31764/jmm.v8i1.19584>
- Pada, P., Fashion, U. K. M., & Id, K. (2024). *Peningkatan Kemampuan Literasi Keuangan & Pemasaran*. 2(2), 169–174.
- richard calvin simbolon1, marsel gerald marawo2 , julian daniel irianda kaiba3, merlin sembai4, injilka febriani tecuari. (2024). *PENDAMPINGAN DAN PENGEMBANGAN INOVASI USAHA MIKRO KECIL DAN MENENGAH (UMKM) ROTI MAMA KARURI*. 8(6), 2003–2007.
- Siahaan, S. V. br, Albina, S., Benny, P., Deli, D., Aprianti, S., Oktoberni, O., Anggriani, S., Tarigas, N. G. D., Kontesa, R. P., & Manggara, A. D. (2023). Literasi Keuangan Pelaku Umkm Desa Wisata Cipta Karya. *JMM (Jurnal Masyarakat Mandiri)*, 7(2), 1775. <https://doi.org/10.31764/jmm.v7i1.12862>
- Winahyu, P., & Rahayu, J. (2024). *Pendampingan Manajemen Usaha dan Pemasaran Produk Pada UMKM Roti Maryam Aisyah Mitra pada program pengabdian masyarakat ini merupakan pemilik usaha bisnis Roti Maryam Aisyah , yang telah mendirikan usahanya semenjak Tahun 2015 . Produksi roti maryam sendi*. 5(1), 63–70.