



Pelatihan Literasi Keuangan Usaha: Analisis Trend Penjualan sebagai Upaya Peningkatan Potensi Pendapatan Usaha

Martdian Ratna Sari^{1*}

¹ Sekolah Tinggi Manajemen PPM, Jakarta, Indonesia

*Corresponding Author: martdianratnasari@gmail.com

Received 25-05-2025

Revised 04-06-2025

Published 20-06-2025

ABSTRAK

Permasalahan utama kelompok usaha adalah pelaku usaha tidak pernah melakukan pencatatan setiap pesanan yang terjadi sehingga pelaku usaha tidak mampu menghitung keuntungan setiap penjualan secara spesifik. Tujuan dari program pengabdian dan pemberdayaan kelompok usaha ini adalah untuk meningkatkan potensi pendapatan usaha melalui analisis trend dan proyeksi penjualan. Program pengabdian dan pemberdayaan ini diawali dengan melakukan analisis kebutuhan dan permasalahan melalui metode wawancara dan observasi, selanjutnya kelompok usaha selaku pelaku usaha diberikan pelatihan terkait literasi keuangan usaha, pelatihan menganalisis trend penjualan dalam 3 bulan terakhir, memproyeksikan potensi pendapatan 1 bulan ke depan, dan pencatatan detail setiap pesanan penjualan. Hasil yang didapatkan adalah peningkatan pengetahuan dan keterampilan para anggota kelompok usaha terkait keuangan usaha, peningkatan penjualan dan pesanan dengan menerapkan pemilihan pelanggan yang menguntungkan dan tidak menguntungkan, serta pencatatan penjualan yang lebih detail. Pelatihan dan pendampingan dalam pengelolaan keuangan usaha ini diharapkan kedepannya mampu memudahkan kelompok usaha dalam melakukan pembukuan pesanan penjualan setiap harinya serta mampu memudahkan kelompok usaha dalam mengembangkan mitra usahanya yang menguntungkan. Hasil evaluasi pelaksanaan program pelatihan terlihat dari peningkatan pendapatan sebesar 45%.

Kata kunci: literasi keuangan; bisnis lokal; pelatihan dan pendampingan

ABSTRACT

The main problem of the business group is that business actors never record every order that occurs so that business actors are unable to calculate the profit of each sale specifically. The purpose of this business group service and empowerment program is to increase the potential for business income through trend analysis and sales projections. This service and empowerment program begins with analyzing needs and problems through interview and observation methods, then the business group as business actors is given training related to business financial literacy, training to analyze sales trends in the last 3 months, projecting potential income for the next 1 month, and detailed recording of each sales order. The results obtained are an increase in the knowledge and skills of business group members related to business finance, increased sales and orders by implementing profitable and unprofitable customer selection, and more detailed sales recording. Training and assistance in managing business finances are expected to make it easier for business groups to book sales orders every day and to make it easier for business groups to develop profitable business partners. The results of the evaluation of the implementation of the training program can be seen from the increase in income by 45%.

Keywords: financial literacy; local business; training and coaching

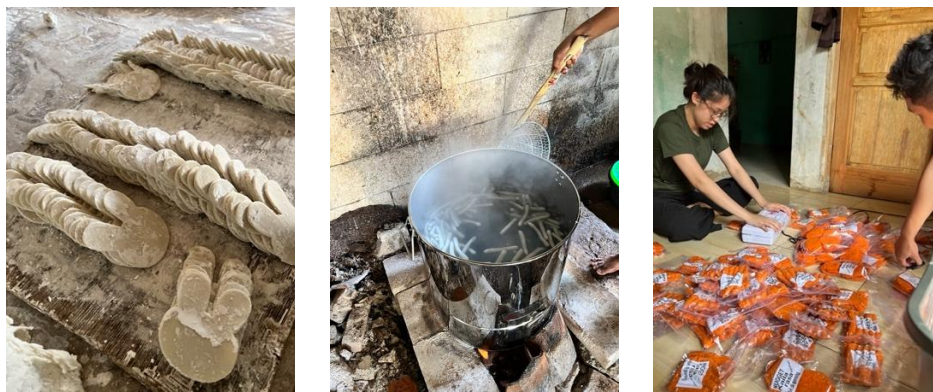
PENDAHULUAN

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Indonesia berkembang pesat setiap tahunnya, pertumbuhan UMKM pada tahun 2023 mencapai 1,52% (Kadin, 2023). UMKM merupakan kegiatan usaha rumah tangga yang menyerap hampir 97% tenaga kerja (Kemenkeu, 2024) yang berdampak langsung pada peningkatan perekonomian dengan menyumbang PDB sebesar 61% (Tambunan, 2019; Pujiyanto et al. 2024). Namun, tidak dapat dipungkiri dengan tingginya pertumbuhan UMKM semakin besar juga tantangan dalam memastikan keberlanjutan UMKM tersebut. Beberapa tantangan yang dihadapi UMKM dan memerlukan perhatian serta pendampingan bersama adalah terkair pembiayaan usaha, inovasi dan teknologi produksi, branding dan pemasaran, manajemen usaha, standarisasi serta pemerataan pembinaan dan pelatihan para pelaku UMKM.

Tantangan-tantangan UMKM bukan sekedar tantangan dengan risiko kecil, melainkan tantangan dengan risiko yang besar yang dapat mengancam keberlangsungan usaha UMKM tersebut. Maka dari itu, tantangan-tantangan tersebut harus dapat tertangani dengan baik. Beberapa penelitian dan literature telah banyak membahas berbagai faktor yang menyebabkan UMKM gulung tikar dari sisi internal yakni: kurangnya perencanaan bisnis, kurangnya pengetahuan dan keterampilan dalam menjalankan usaha, kurangnya modal dan manajemen yang tidak efektif (Pujiyanto et al., 2024; Morgan & Trinh, 2020; Aji et al., 202; Devi et al., 2021). Maka dari itu, untuk program pengabdian dan pemberdayaan perlu diawali dengan mengidentifikasi berbagai kendala yang dihadapi oleh para pelaku usaha. Salah satunya pelaku usaha Nugget Kaila Rasa Desa Cibodas Bogor.

Desa Cibodas Bogor merupakan salah satu desa terpencil yang terletak di kecamatan Rumpin, Kabupaten Bogor, Jawa Barat. Luas wilayah Desa Cibodas sekitar 914 ha, dengan mata pencaharian terbesar penduduk desa adalah petani dan sebagian besar lainnya adalah pedagang, kuli dan pengrajin. Salah satu usaha yang sudah berjalan cukup lama adalah Usaha Nugget Kaila Rasa, yakni *home industry* yang memproduksi nugget olahan dari bahan baku utama tepung tapioka dan tepung terigu. Hasil wawancara identifikasi kendala dengan pelaku usaha didapati beberapa hal yakni: (1) pelaku usaha memiliki sistem penjualan konsinyasi, yang menyebabkan retur produk yang selalu tinggi; (2) pelaku usaha tetap memenuhi pesanan penjualan dari pelanggan yang selalu meretur produk dalam jumlah banyak; dan (3) pelaku usaha tidak pernah melakukan pencatatan setiap pesanan yang terjadi sehingga pelaku usaha tidak mampu menghitung keuntungan setiap penjualan secara spesifik. Kendala-kendala tersebut menjadi sangat kritikal karena tanpa memiliki kapabilitas dan keterampilan yang baik dalam berwirausaha, maka optimalisasi usaha tidak dapat dilakukan secara optimal, sehingga kesejahteraan kelompok usaha juga tidak dapat meningkat (Adriani & Wiksuana, 2018; Santiara & Sinarwati, 2021; Rumbianingrum & Wijayangka, 2018; Hilmawati & Kusumaningtias, 2021; Octavina & Rita, 2021; Susanti & Ardyan, 2018; Susanti & Purnomo, 2021).

Untuk menyelesaikan seluruh permasalahan UMKM Nugget Kaila Rasa tim pelaksana program pengabdian dan pemberdayaan Sekolah Tinggi Manajemen PPM merencanakan program pelatihan literasi keuangan yang berfokus pada permasalahan-permasalahan keuangan UMKM Nugget Kaila Rasa. Fokus program pelatihan literasi keuangan ini bertujuan untuk meningkatkan potensi pendapatan UMKM dengan mengelola pelanggan yang menguntungkan bagi UMKM Nugget Kaila Rasa berdasarkan analisis data yang dilakukan (Ernayani et al., 2024). Selain itu, program pengabdian dan pemberdayaan masyarakat ini diharapkan dapat meningkatkan kapasitas pelaku usaha Nugget Kaila Rasa dalam pengelolaan manajemen usahanya dari aspek keuangan usaha Nugget Kaila Rasa sehingga dapat mencapai pendapatan usaha serta kemandirian ekonomi bagi Kelompok Usaha Nugget Kaila Rasa.



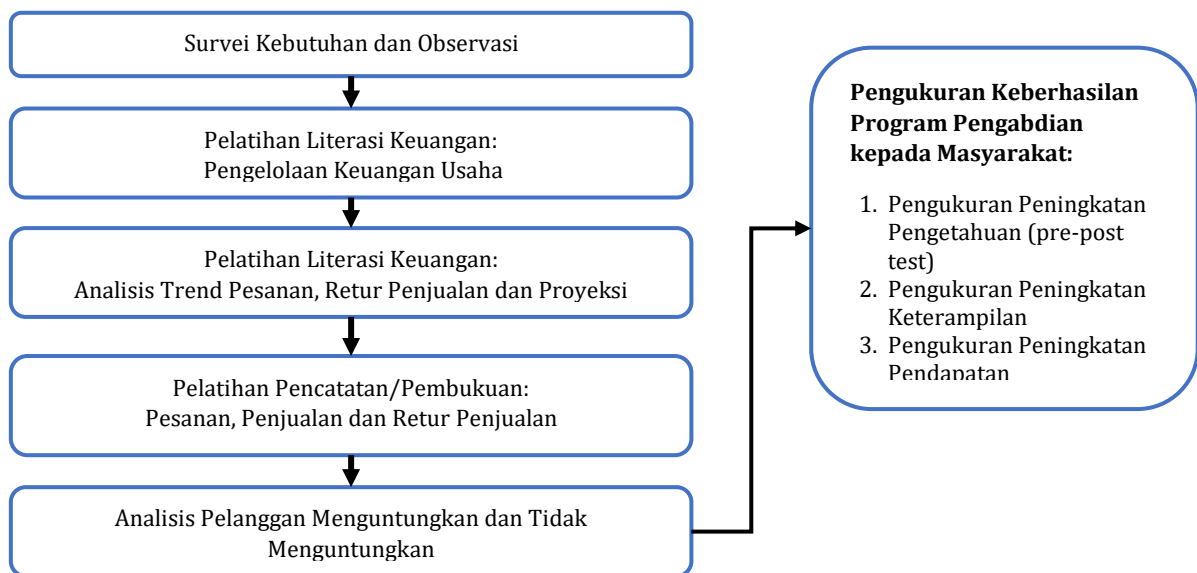
Gambar 1. Produk Nugget Kaila Rasa

METODE PELAKSANAAN

Program pengabdian kepada masyarakat secara rutin dilakukan dalam satu semester. Lokasi program pengabdian dan pemberdayaan kepada masyarakat kali ini dilakukan di Kampung Cisentul Desa Cibodas, Bogor. Bentuk kegiatan pengabdian yang dilakukan adalah pelatihan dan pendampingan wirausaha dengan metode pembelajaran yang lebih interaktif seperti bermain games, tanya jawab dan praktik langsung. Program Pengabdian dan Pemberdayaan ini dilakukan dalam jangka waktu 8 bulan sejak persiapan program di bulan Juni 2024 hingga Januari 2025.

Program pengabdian dan pemberdayaan ini, terbagi menjadi 3 bagian utama, yakni: bagian pertama, tim pelaksana melakukan pendekatan kepada kelompok usaha dengan survei awal terhadap berbagai potensi dan kemungkinan permasalahan-permasalahan Kelompok Usaha Nugget Kaila Rasa. Pada tahap ini tim pelaksana melibatkan berbagai pihak seperti kepala desa Cibodas, perangkat desa setempat, dan perwakilan kelompok usaha. Tahap/bagian kedua, pada tahap ini kelompok usaha diberikan pelatihan berbagai literasi keuangan yang dimulai dari cara mengelola keuangan usaha, analisis trend pesanan dan penjualan, analisis trend retur penjualan, analisis proyeksi pesanan dan penjualan, hingga pencatatan pesanan, penjualan dan retur penjualan. Seluruh pelatihan literasi keuangan ini bertujuan untuk memberikan pemahaman yang lebih mendalam kepada kelompok usaha, bahwa dalam menjalankan sebuah bisnis diperlukan pengetahuan dalam mengelola penjualan untuk

dapat meningkatkan potensi pendapatan selanjutnya dan disisi lain literasi keuangan ini juga bertujuan untuk memampukan kelompok usaha untuk menganalisis pelanggan mana saja yang secara konsisten melakukan pemesanan rutin dan tidak banyak melakukan retur/pengembalian produk. Analisis pelanggan juga bermanfaat bagi kelompok usaha agar fokus dalam mengalokasikan sumber daya kepada pelanggan yang menguntungkan/pelanggan yang konsisten memesan produk secara berkelanjutan. Pada bagian ketiga, evaluasi keberhasilan program pengabdian dan pemberdayaan, pada tahap ini tim pelaksana melakukan berbagai evaluasi program seperti pengukuran pre-post test, pengukuran peningkatan keterampilan hingga pengukuran peningkatan pendapatan. Langkah-langkah ini merupakan pendekatan dalam pendampingan masyarakat yang banyak dilakukan di Indonesia (Makhrus & Mukarromah, 2020; Sari et al., 2023; Nurjanah et al., 2022). Tahapan tersebut dapat digambarkan pada Gambar 2.



Gambar 2. Tahapan Kegiatan Pengabdian Masyarakat

Pelaksanaan pelatihan di lakukan di tempat usaha Nugget Kaila Rasa yang biasanya dilaksanakan pada hari Jumat setiap minggu selama bulan Juli sampai dengan November. Pelaksanaan pelatihan berlangsung selama 3 jam pada setiap sesinya, metode penyampaian materi dilakukan terlebih dahulu oleh instruktur/pembicara, kemudian peserta pelatihan diberikan latihan/praktik pembelajaran untuk mengukur kemampuan peserta pelatihan.

HASIL KEGIATAN

Salah satu hal yang paling sering terjadi dalam pengelolaan bisnis/usaha kecil adalah kurangnya pemahaman dalam perputaran produk dan pengelolaan keuangan usaha. Usaha kecil lebih cepat gulung tikar ketika perputaran produk sangat lambat, terlalu banyak retur produk dari pelanggan, sistem penjualan yang bersifat konsinyasi, hingga penjualan yang kian menurun dari waktu ke waktu. Secara sederhana, risiko-risiko tersebut dapat dengan mudah tertangani ketika pengelola usaha memiliki pengetahuan dan keterampilan yang memadai dalam memitigasinya.

Program pengabdian dan pemberdayaan ini terbagi menjadi empat sesi pelatihan utama, yakni sesi pelatihan dasar-dasar pengelolaan keuangan usaha, sesi analisis trend pesanan penjualan, retur penjualan dan proyeksi pesanan penjualan, sesi pencatatan keuangan sederhana dan terakhir sesi analisis pelanggan yang menguntungkan dan tidak menguntungkan. Seluruh sesi pelatihan ini dilengkapi dengan pendampingan secara intensif selama 6 bulan dari tim pelaksana pengabdian untuk memastikan konsistensi tindaklanjut oleh pelaku usaha.

Sesi dasar-dasar pengelolaan keuangan usaha, pada sesi ini kelompok usaha diajak untuk memahami terkait pentingnya pengelolaan keuangan dalam menjalankan sebuah usaha. Materi yang disampaikan dalam pelatihan di sesi ini mencakup prinsip dasar pengelolaan keuangan seperti pemisahan keuangan usaha dengan keuangan pribadi, pengelolaan modal usaha yang efektif, berbagai jenis biaya yang perlu diperhitungkan dalam bisnis, hingga perencanaan keuangan usaha. Kelompok usaha diberikan kesempatan untuk menyampaikan terkait pengelolaan keuangan usaha yang selama ini dilakukan, dan dari informasi yang disampaikan hingga pelatihan ini diberikan kelompok usaha tidak memiliki pengetahuan dan pemahaman bahwa dalam menjalankan usaha atau bisnis perlu melakukan pemisahan keuangan pribadi, praktiknya uang hasil usaha dipakai langsung untuk membeli bahan baku kembali dan sisanya digunakan untuk makan sehari-hari. Hal ini menyebabkan usaha atau produk yang dihasilkan tidak berkembang atau cenderung stagnan. Kelompok usaha juga menyampaikan bahwa sistem penjualan yang selama ini dilakukan adalah dengan sistem konsinyasi, sehingga resiko kerugian lebih banyak ditanggung oleh kelompok usaha karena tingginya retur produk. Selain itu, sejak awal pendirian usaha nugget kaila rasa ini, tidak pernah dilakukan perencanaan keuangan sehingga pelaku usaha tidak memiliki target tertentu dalam mencapai tingkat pendapatan atau penjualan tertentu, hanya didasarkan pada kebutuhan hidup sehari-hari saja.



Gambar 3. Aktivitas Pelatihan

Selanjutnya, sesi analisis trend pesanan penjualan, trend retur produk dan analisis proyeksi pesanan penjualan. Pada sesi ini kelompok usaha diberikan pemahaman terkait dampak dari perputaran produk yang lambat, dampak dari retur penjualan yang tinggi, manfaat dari analisis pesanan penjualan serta manfaat dari melakukan proyeksi pesanan penjualan. Analisis trend merupakan suatu metode analisis untuk mengidentifikasi dan memprediksi pola atau arah perubahan dalam berbagai data atau fenomena tertentu (Hongren et al., 2016). Analisis trend juga bermanfaat untuk memprediksi masa depan dan sebagai dasar membuat keputusan (Hongren et al., 2016). Pada sesi ini, kelompok usaha diajarkan untuk dapat menganalisis trend pesanan penjualan, trend pengembalian produk (retur penjualan),

hingga memproyeksikan pesanan penjualan di masa depan. Kelompok usaha didampingi untuk mempraktekkan analisis penjualan nugget kaila rasa dalam 1 minggu terakhir. Setelahnya, kelompok usaha juga diminta untuk menganalisis trend dari pengembalian produk dan memprediksikan proyeksi penjualan dalam 2 minggu ke depan.



Gambar 4. Pelatihan Analisis Trend Penjualan

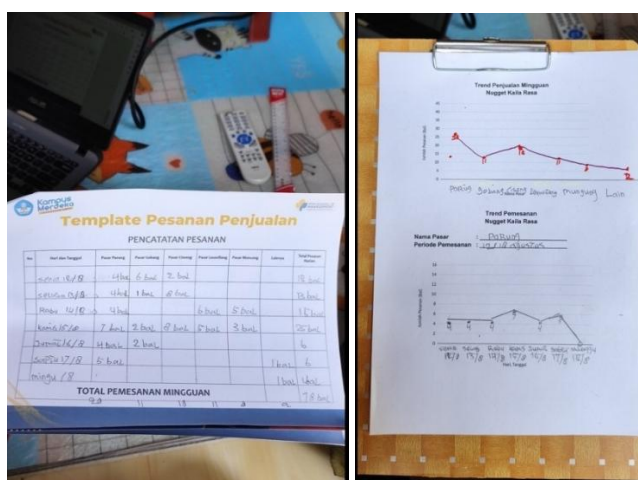
Saat ini kelompok usaha Nugget Kaila Rasa memiliki 5 pelanggan tetap, yakni penjual frozen food di pasar parung, pasar gobang, pasar ciseeng, pasar leuwiliang dan pasar nuncung. Dari hasil analisis yang dilakukan oleh kelompok usaha pemesanan produk yang paling tinggi adalah dari pasar leuwiliang dan pemesanan produk yang paling rendah adalah pasar parung. Selain itu, jika dianalisis dari tingkat pengembalian barang pasar parung juga memiliki tingkat pengembalian barang yang cukup tinggi. Hasil analisis-analisis tersebut menyadarkan pelaku usaha bahwa tingkat retur yang tinggi tidak cukup baik untuk keberlangsungan usaha dan hasil analisis juga bermanfaat untuk pelaku usaha memutuskan apakah ketika penjual yang sama mengajukan pemesanan produk kembali akan dikirimkan sesuai jumlah pesanan atau tidak.



Gambar 5. Aktivitas Peserta Pelatihan Melakukan Pencatatan Pesanan

Sesi yang tidak kalah penting dalam program pengabdian ini adalah sesi pencatatan sederhana. Pencatatan sederhana sangat berperan penting dalam

operasionalisasi usaha, dengan pencatatan sederhana pelaku bisnis/usaha memiliki *track record* penjualan dari waktu ke waktu, pelaku usaha dapat mengetahui secara pasti supplier maupun pelanggan tetapnya, pelaku usaha dapat mengetahui perubahan biaya produksi dan biaya operasional dari waktu ke waktu, serta pelaku usaha dapat menggunakan data-data dalam catatan-catatan tersebut untuk mengevaluasi kinerja usahanya maupun merancang strategi pengembangan bisnis ke depan. Pencatatan dilakukan secara sederhana karena keterbatasan akan teknologi dari pelaku usaha, sehingga pencatatan dilakukan secara manual dengan mengisi buku pesanan penjualan, buku retur penjualan, buku kas masuk dan buku kas keluar. Tim pelaksana melatih pelaku usaha untuk secara konsisten melakukan pencatatan-pencatatan tersebut dalam jangka waktu 6 bulan selama program pengabdian dan pemberdayaan ini. Waktu 6 bulan merupakan waktu yang cukup ideal untuk melatih konsistensi pelaku usaha dalam mencatat pesanan penjualan, retur penjualan maupun aliran kas masuk dan aliran kas keluar.



Gambar 6. Hasil Pencatatan dan Analisis Penjualan

Berikut ini rekapitan hasil pencatatan penjualan Nugget Kaila Rasa yang dilakukan oleh pelaku usaha dalam kurun waktu 6 bulan sejak bulan Agustus 2024 hingga bulan Januari 2025 (periode program pengabdian).

Tabel 1. Data Penjualan Nugget Kaila Rasa Per Bulan (Setelah Pelatihan)

Data/Bulan	Agustus	September	Oktober	November	Desember	Januari
Penjualan	267	251	291	305	391	395

Tabel 2. Data Penjualan Nugget Kaila Rasa Per Pelanggan Per Bulan (Setelah Pelatihan)

No	Bulan	Pasar Parung	Pasar Gobang	Pasar Ciseeng	Pasar Leuwiliang	Pasar Nuncung
1	Agustus	65	27	55	86	34
2	September	23	15	43	119	51
3	Oktober	14	24	65	133	55
4	November	4	46	75	123	57
5	Desember	0	50	113	150	78
6	Januari	0	55	117	141	82
Total		106	217	468	752	357

Sesi terakhir dalam program pengabdian ini adalah pelatihan analisis pelanggan yang menguntungkan dan tidak menguntungkan. Analisis pelanggan menguntungkan dan tidak menguntungkan merupakan suatu proses analisis yang digunakan untuk mengidentifikasi dan memahami karakteristik pelanggan yang menguntungkan dan tidak menguntungkan bagi bisnis (Hongren et al., 2016). Pelanggan yang menguntungkan bagi bisnis adalah pelanggan yang melakukan pembelian dengan jumlah yang besar dan rutin, sedangkan pelanggan yang tidak menguntungkan bagi bisnis adalah pelanggan yang melakukan pembelian dengan jumlah yang sedikit dan tidak rutin, pelanggan yang sering mengeluh sehingga memerlukan biaya penanganan yang tinggi, serta pelanggan yang paling sering melakukan retur barang (Hongren et al., 2016; Septiani & Wuryani, 2020).

Analisis pelanggan memberikan banyak manfaat seperti (1) dapat meningkatkan efisiensi, dengan analisis pelanggan pelaku usaha dapat memfokuskan pada pelanggan yang menguntungkan atau dengan kata lain dapat memfokuskan biaya pelanggan kepada pelanggan-pelanggan yang (2) dapat meningkatkan pendapatan misalnya saja dengan pemberian promo produk, penawaran harga yang lebih murah dengan kuantitas tertentu serta beberapa promo lainnya, (3) analisis pelanggan juga dapat mengurangi biaya, yakni dengan meminimalkan biaya penanganan pelanggan yang tidak menguntungkan sehingga pelaku usaha tidak perlu mengeluarkan biaya terlalu besar hanya untuk menangani keluhan pelanggan yang tidak mendatangkan pendapatan yang lebih besar. Dari data penjualan setiap bulan yang rutin dicatat oleh pelaku usaha Nugget Kaila Rasa, hasil analisisnya menunjukkan bahwa penjual di Pasar Leuwiliang adalah pelanggan Nugget Kaila Rasa yang menguntungkan dan penjual di Pasar Parung adalah pelanggan yang tidak menguntungkan.

Tim pelaksana program pengabdian bersama pelaku usaha mengevaluasi trend penjualan di pasar leuwiliang (Tabel 2), dari data di tabel tersebut penjualan di pasar parung setiap bulannya mengalami penurunan yang sangat drastis yakni sekitar 30% setiap bulannya, hingga tidak terjadi pemesanan sama sekali di bulan November hingga Januari. Sedangkan untuk trend penjualan di Pasar Leuwiliang terus mengalami peningkatan dari waktu ke waktu sekitar 35% hingga melakukan pemesanan terbesar di bulan Desember. Dari hasil analisis ini pelaku usaha mengambil keputusan bahwa tidak akan lagi melakukan pengiriman produk Nugget Kaila Rasa ke Pasar Parung, dan memfokuskan penjualan Nugget Kaila Rasa di Pasar Leuwiliang, Pasar Ciseeng, Pasar Nuncung dan Pasar Gobang. Tahapan selanjutnya dalam program pengabdian adalah evaluasi pelaksanaan program. Berdasarkan hasil evaluasi pelatihan dan diskusi bersama setelah kegiatan pengabdian, didapatkan tingkat ketercapaian program yang disajikan pada Tabel 3.

Tabel 3. Tingkat Ketercapaian Program

Indikator		Sebelum	Setelah
Pengetahuan dan Keterampilan		Tidak memiliki pengetahuan dan keterampilan teknis dalam analisis data dan proses pencatatan pesanan penjualan	Kelompok usaha memiliki pengetahuan dan keterampilan terkait: 1. Analisis data pesanan penjualan dan retur penjualan. 2. Analisis proyeksi penjualan;

Indikator	Sebelum	Setelah
Kuantitas Pesanan dan Pendapatan Kelompok Usaha Nugget Kaila Rasa	• Kuantitas penjualan 6 bulan sebelum program pengabdian = 850 ball per ball isi 25 pack = 21.250 bungkus • Harga jual produk per bungkus = Rp 1.500,- • Pendapatan = 21.250 bungkus x Rp 1.500,- = Rp 31.875.000,- • Dengan rata-rata jumlah pendapatan per bulan Rp 5.312.500,0	3. Analisis pelanggan menguntungkan dan tidak menguntungkan; 4. Pencatatan penjualan sederhana.
		• Kuantitas penjualan selama 6 bulan program berjalan= 1.900 ball per ball isi 25 pack = 47.500 bungkus • Harga jual produk per bungkus = Rp 1.500,- • Pendapatan = 47.500 bungkus x Rp 1.500,- = Rp 71.250.000,- • Dengan rata-rata jumlah pendapatan per bulan Rp 11.875.000,-

Sumber: data diolah penulis

Hasil evaluasi ketercapaian program menunjukkan bahwa pelaku usaha Nugget Kaila Rasa mengalami peningkatan pengetahuan dan keterampilan serta mengalami peningkatan pendapatan dengan analisis-analisis kinerja penjualan yang selama ini terjadi. Hal yang yang menjadi kendala dalam program ini adalah terkait dengan tingkat pemahaman para peserta, dengan latar belakang pendidikan peserta maksimal SMP, fasilitator mengalami kesulitan dalam menjelaskan materi agar mudah dipahami oleh peserta. Terkait kendala tersebut, kami mengubah metode pelatihan yang dengan menggunakan games dan lebih mengajak peserta untuk berinteraksi menggunakan tools papan jalan untuk menjawab beberapa pertanyaan dari fasilitator.

KESIMPULAN DAN SARAN

Program pengabdian dan pemberdayaan Kelompok Usaha Nugget Kaila Rasa melalui pelatihan literasi keuangan telah terlaksana mulai bulan Juni 2024 hingga Januari 2025. Seluruh kegiatan berjalan lancar dan disambut dengan sangat baik oleh para kelompok usaha, hal ini terlihat dari konsistensi kehadiran para anggota kelompok usaha pada setiap sesi pelatihan. Selain itu, ketercapaian program pengabdian kepada masyarakat ini terlihat dari berbagai aspek, mulai dari aspek pengetahuan, keterampilan, hingga peningkatan pendapatan yang diterima kelompok usaha. Selanjutnya, pelatihan yang perlu dibekali kepada para kelompok usaha adalah berbagai kegiatan massive yang dapat dilakukan untuk terus mempertahankan penjualan yang tinggi, seperti mewajibkan pelaku usaha melaporkan pencatatan penjualan ssetiap minggu ke fasilitator dalam 3bulan ke depan setelah pelatihan.

UCAPAN TERIMA KASIH

Kegiatan Pengabdian Masyarakat ini dilaksanakan oleh Tim Pengabdian Masyarakat Sekolah Tinggi Manajemen PPM, yang telah didanai oleh Kemendikbudristek-Direktorat Riset, Teknologi dan Pengabdian kepada Masyarakat (DRTPM), di fasilitasi oleh Unit RC-CCH & PKM. Terima kasih kepada Kepala Desa Cibodas yang mendukung program pengabdian dan pemberdayaan ini, serta para

Kelompok Usaha Nugget Kaila Rasa yang sangat bersemangat dalam mengikuti program ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Adriani, D., & Wiksuana, I. G. (2018). Inklusi Keuangan Dalam Hubungannya Dengan Pertumbuhan UMKM dan Tingkat Kesejahteraan Masyarakat di Provinsi Bali. *E-Jurnal Manajemen Unud*, Vol. 7, No. 12, pp. 6420 – 6444. [10.33395/owner.v6i2.778](https://doi.org/10.33395/owner.v6i2.778)
- Aji, E. M., Aziz, A., & Wahyudi. (2020). Analisis Perilaku Keuangan Pada Pelaku Umkm Di Desa Pagedangan Tangerang. *PROSIDING BIEMA Business Management, Economic, and Accounting National Seminar*, 1, 75–89.
- Devi, L., Mulyati, S., & Umiyati, I. (2021). Pengaruh Pengetahuan Keuangan, Pengalaman Keuangan, Tingkat Pendapatan, Dan Tingkat Pendidikan Terhadap Perilaku Keuangan. *JASS (Journal of Accounting for Sustainable Society)*, 2(02), 78–109. <https://doi.org/10.35310/jass.v2i02.673>
- Ernayani, R., Zulaecha, H. E. ., Rachmania, D. ., Alfiana, A., & Hakim, M. Z. . (2024). Edukasi Literasi Keuangan bagi Masyarakat: Membangun Kemandirian Finansial. *I-Com: Indonesian Community Journal*, 4(3), 1713–1722.
- Hilmawati, M. R. N., & Kusumaningtias, R. (2021). Inklusi keuangan dan literasi keuangan terhadap kinerja dan keberlangsungan sektor usaha mikro kecil menengah. *Nominal Barometer Riset Akuntansi dan Manajemen*, 10(1), 135–152.
- Hongren, C. T., Datar, S. M., & Rajan, M. V. (2016). *Cost accounting: A Managerial Emphasis 15ed*. Ned Jersey: Peason Education Lmt.
- Kemenkeu. (2024). Kontribusi UMKM dalam Perekonomian. Direktorat Jenderal Perbendaharaan. <https://djpb.kemenkeu.go.id/kppn/lubuksikapung/id/data-publikasi/artikel/3134-kontribusi-umkm-dalam-perekonomianindonesia.html>
- Makhrus, M., & Mukarromah, S. (2020). Optimalisasi Pengelolaan Zakat Produktif Dalam Pemberdayaan Masyarakat Berbasis Komunitas Pada Pimpinan Daerah 'Aisyiyah Kabupaten Banyumas. *Dimas: Jurnal Pemikiran Agama Untuk Pemberdayaan*, 20(1), 91.
- Morgan, P. J., Trinh, Q. L. (2020). Financial literacy, financial inclusion, and savings behavior in Laos. *Journal of Asian Economics* 68 (2020) 101197
- Nurjanah, R., Surhayani, S., & Asiah, N. (2022). Faktor Demografi, Literasi Keuangan, Sikap Keuangan Terhadap Perilaku Pengelolaan Keuangan Pada Umkm Di Kabupaten Bekasi. *Jurnal Akuntansi Bisnis Pelita Bangsa*, 7(01), 1–16. <https://doi.org/10.37366/akubis.v7i01.431>
- Octavina, L. A., & Rita, M. R. (2021). Digitalisasi umkm, literasi keuangan, dan kinerja keuangan: Studi pada masa pandemi Covid-19. *Perbanas Journal of Business and Banking*, 11(1), 73–92.
- Pujianto, E., Indarto, I., Mufid, R. B., Darmadi, N. B., & Saktiawan, B. (2024). Pemberdayaan UMKM melalui pembentukan Komunitas Bisnis Ibu-Ibu Desa Lumbungkerep. *Jurnal Ilmu Pengetahuan, Teknologi, Dan Seni Bagi Masyarakat*, 13(1).
- Rumbianingrum, W., & Wijayangka, C. (2018). Pengaruh literasi keuangan terhadap pengelolaan keuangan UMKM. *Almana: Jurnal Manajemen dan Bisnis*, 2(3), 156–164.

- Santiara, I., & Sinarwati, N. (2021). Pengaruh Literasi Keuangan terhadap Pengelolaan Keuangan UMKM di Kecamatan Tejakula. *CAPITAL: Jurnal Ekonomi dan Manajemen*, 6(2), 349-355.
- Sari, W. P., Sholihah, Z., & Masali, F. (2023). *Digital branding umkm melalui komunikasi visual*. 8(2), 129–134.
- Sari, M. R., Ernawati, E., Maulana, N., & Setyowati, L. (2023). Tepung Moccas: Produk Olahan Unggulan Kelompok Tani Singkong Desa Cibodas Sebagai Upaya Optimalisasi Hasil Panen. *I-Com: Indonesian Community Journal*, 3(4), 1882–1892.
- Septiani, R. N., & Wuryani, E. 2020. Pengaruh Literasi Keuangan Dan Inklusi Keuangan Terhadap Kinerja Umkm Di Sidoarjo. *E-Jurnal Manajemen Universitas Udayana*, 9(8), 3214.
- Susanti, A., & Ardyan, E. (2018). Tingkat pendidikan, literasi keuangan, dan perencanaan keuangan terhadap perilaku keuangan UMKM Di Surakarta. *Telaah Bisnis*, 18(1), 45–56. <https://doi.org/10.35917/tb.v18i1.93>
- Susanti, I., & Purnomo, H. (2020). Manajemen keuangan pada UMKM untuk keberlanjutan usaha. *Jurnal Manajemen Dan Kewirausahaan*, 22(1), 70–81.
- Tambunan, T. (2019). Recent evidence of the development of micro, small and medium enterprises in Indonesia. *Journal of Global Entrepreneurship Research*, 9(18).