

OPTIMALISASI MANAJEMEN USAHA DALAM MENINGKATKAN KINERJA TOKO ISTANA *FLORIST* DI UBUD GIANYAR

Ni Made Dwi Puspitawati¹, Luh Ketut Adnya Suari²

^{1,2} Universitas Mahasaraswati Denpasar, Bali

Email : dwipuspitawati10@unmas.ac.id

ABSTRAK

Manajemen usaha sangat penting dilaksanakan dalam meningkatkan pengelolaan kinerja usaha. Istana *Florist* merupakan salah satu usaha UMKM yang bergerak dalam bidang jasa *florist*, yaitu layanan merangkai, menjual, dan menyediakan berbagai bunga segar. Istana *Florist* mengalami beberapa kendala meliputi pencatatan keuangan yang belum terorganisir, pemanfaatan media sosial yang kurang maksimal, serta jadwal kerja karyawan yang belum terstruktur. Solusi yang diberikan mencakup pendampingan penggunaan buku kas sederhana berbasis digital dengan menggunakan *microsoft excel*, pengelolaan media sosial untuk promosi, serta penyusunan jadwal kerja dan pembagian jobdesk karyawan. Metode pelaksanaan dilakukan melalui tahap perencanaan, persiapan, pendampingan, hingga evaluasi. Hasil kegiatan menunjukkan adanya peningkatan signifikan dalam keteraturan pencatatan keuangan, jangkauan pemasaran melalui media sosial, serta efisiensi pengelolaan sumber daya manusia. Dampak positif dari kegiatan ini tidak hanya dirasakan oleh pemilik usaha, tetapi juga masyarakat sekitar melalui peningkatan kualitas layanan dan peluang pertumbuhan ekonomi lokal. Dengan keberlanjutan program yang diterapkan, diharapkan Istana *Florist* dapat terus berkembang serta menjadi contoh pengelolaan usaha *florist* yang efektif dan adaptif terhadap perkembangan zaman.

Kata Kunci: *Manajemen Usaha, UMKM, Florist*

ABSTRACT

Business management is very important to improve business performance management. Istana Florist is one of the MSME businesses engaged in the florist service sector, namely arranging, selling, and providing various fresh flowers. Istana Florist experienced several obstacles, including unorganized financial recording, underutilization of social media, and unstructured employee work schedules. The solutions provided include guidance on using a simple digital cashbook based on Microsoft Excel, social media management for promotion, and preparing work schedules and task division for employees. The implementation method was carried out through the stages of planning, preparation, assistance, and evaluation. The activity results showed a significant improvement in the regularity of financial recording, marketing reach through social media, and efficiency in human resource management. The positive impact of this activity was felt not only by the business owner but also by the surrounding community through improved service quality and local economic growth opportunities. With the sustainability of the applied program, it is expected that Istana Florist can continue to develop and become an example of effective and adaptive florist business management in line with the times.

Keywords: *Business Management, MSME, Florist*

PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan tulang punggung perekonomian Indonesia, memainkan peran krusial sebagai penyerap tenaga kerja terbesar dan motor penggerak ekonomi berbasis lokal (Prasetyo & Kristanti, 2020). Di tengah era digital

yang serba cepat, UMKM yang ideal adalah entitas bisnis yang adaptif dan mampu memanfaatkan teknologi untuk meningkatkan efisiensi serta daya saing (Chasanah et al., 2025). Pengelolaan yang ideal mencakup pencatatan keuangan yang akurat dan terdigitalisasi untuk memudahkan pengambilan keputusan, strategi promosi yang efektif melalui platform digital untuk menjangkau pasar yang lebih luas, serta manajemen sumber daya manusia yang terstruktur untuk menjamin produktivitas. Kemampuan untuk mengadopsi praktik-praktik manajemen modern ini menjadi faktor penentu bagi keberlanjutan dan pertumbuhan UMKM di lanskap bisnis kontemporer. Meskipun demikian, banyak UMKM di Indonesia masih belum sepenuhnya mengadopsi transformasi digital dan cenderung hanya menggunakan media digital untuk promosi dasar tanpa strategi pemasaran yang terarah (Matruty, 2025).

Namun, realitas di lapangan menunjukkan adanya kesenjangan yang signifikan antara potensi UMKM dengan praktik pengelolaan yang masih konvensional. Banyak pelaku UMKM yang masih terjebak dalam metode manual, terutama dalam tiga area krusial: pencatatan keuangan, promosi, dan pengelolaan staf (Arimurti et al., 2023; Rusdarti & Kistanti, 2018). Kesenjangan ini bukan hanya soal keterbatasan akses terhadap teknologi, tetapi juga kurangnya literasi digital dan pemahaman mengenai prinsip-prinsip manajemen dasar. Akibatnya, banyak UMKM yang beroperasi secara subsisten, sulit berkembang, dan rentan terhadap persaingan pasar (Hanifah & Frinaldi, 2025). Kegagalan dalam mengadopsi inovasi digital dan manajerial ini menjadi penghalang utama yang membuat mereka tidak mampu mengoptimalkan potensi bisnis yang dimiliki.

Kesenjangan antara potensi dan realitas ini teridentifikasi secara jelas pada kasus Toko Istana Florist di Ubud, Gianyar. Sebagai sebuah usaha yang berlokasi di salah satu destinasi pariwisata terkemuka di dunia, Istana Florist memiliki potensi pasar yang sangat besar, mencakup konsumen lokal, wisatawan domestik, hingga turis mancanegara. Idealnya, toko ini dapat berkembang pesat dengan memanfaatkan lokasinya yang strategis dan permintaan pasar yang tinggi. Namun, potensi besar ini belum tergarap secara maksimal. Usaha ini masih dijalankan dengan pola pikir tradisional, di mana berbagai aspek manajemen fundamental belum dikelola secara profesional, sehingga menghambat kemampuannya untuk tumbuh dan bersaing secara efektif di pasar yang dinamis.

Secara spesifik, observasi di Toko Istana Florist mengungkap adanya tiga masalah manajerial utama yang saling berkaitan. Pertama, dalam aspek keuangan, seluruh pencatatan pemasukan dan pengeluaran masih dilakukan secara manual di buku tulis, sehingga pemilik usaha kesulitan memantau arus kas, menghitung laba-rugi secara akurat, dan membuat perencanaan keuangan yang sehat. Kedua, dalam aspek pemasaran, pemanfaatan media sosial sebagai alat promosi masih bersifat sporadis dan belum konsisten, menyebabkan jangkauan pasar yang sangat terbatas. Ketiga, dalam aspek sumber daya manusia, belum ada pembagian deskripsi pekerjaan (*job description*) dan jadwal kerja yang jelas bagi karyawan, yang berakibat pada ketidakseimbangan beban kerja dan inefisiensi operasional.

Menjawab permasalahan tersebut, program pengabdian kepada masyarakat ini dirancang untuk mengimplementasikan sebuah inovasi yang bersifat holistik, yaitu transformasi manajemen usaha berbasis digital dan sistematis. Nilai kebaruan dari program ini tidak terletak pada pengenalan satu teknologi tunggal, melainkan pada penerapan sebuah paket intervensi terpadu yang menyentuh tiga pilar utama manajemen UMKM. Inovasinya adalah upaya untuk secara simultan memperbaiki sistem pencatatan keuangan, mengoptimalkan strategi pemasaran digital, dan menata ulang manajemen sumber daya manusia. Pendekatan terintegrasi ini bertujuan untuk menciptakan perubahan yang fundamental dan berkelanjutan, bukan sekadar perbaikan yang bersifat parsial dan sementara (Jabar & Frinaldi, 2025; Sendika & Frinaldi, 2025).

Secara konkret, inovasi ini diwujudkan melalui tiga tindakan utama. Pertama, untuk mengatasi masalah keuangan, diperkenalkan sistem pembukuan sederhana berbasis Microsoft Excel yang mudah digunakan, sejalan dengan temuan bahwa digitalisasi pencatatan dapat meningkatkan keberlanjutan usaha (Azizah et al., 2020; Erizona & Afrinaldi, 2025; Rohaeni et al., 2022; Afkar et al., 2023). Kedua, untuk memperluas jangkauan pasar, dilakukan pendampingan untuk optimalisasi penggunaan media sosial sebagai sarana promosi berbiaya rendah namun efektif (Popescu & Tulbure, 2022). Ketiga, untuk meningkatkan efisiensi internal, disusunlah deskripsi pekerjaan (*jobdesk*) dan jadwal kerja yang terstruktur bagi setiap karyawan, sebuah langkah yang krusial untuk mendukung kinerja UMKM (Hariroh, 2024).

Berdasarkan latar belakang mengenai pentingnya modernisasi UMKM, adanya kesenjangan manajerial yang nyata di Toko Istana Florist, serta inovasi intervensi terpadu yang diusulkan, maka tujuan dari kegiatan pengabdian ini menjadi sangat jelas. Program ini bertujuan untuk meningkatkan kapasitas manajemen Toko Istana Florist melalui implementasi sistem pencatatan keuangan digital, optimalisasi promosi media sosial, dan penataan manajemen sumber daya manusia. Keberhasilan program ini diharapkan tidak hanya memberikan dampak positif langsung bagi peningkatan kinerja dan profitabilitas mitra, tetapi juga menghasilkan sebuah model pemberdayaan UMKM yang praktis dan dapat direplikasi oleh usaha sejenis lainnya dalam menghadapi tantangan era digital. Strategi ini selaras dengan kebutuhan UMKM untuk menjaga stabilitas kinerja di era digital, yang seringkali dihadapkan pada keterbatasan modal, masalah perizinan, kurangnya inovasi, dan gagap teknologi (Kusumawati, 2022).

METODE PELAKSANAAN

Metode pelaksanaan pengabdian ini menggunakan pendekatan pendampingan partisipatif yang berfokus pada penyelesaian masalah manajerial secara langsung di UMKM Toko Istana Florist, Ubud, Gianyar. Program ini diawali dengan tahap perencanaan, di mana tim pengabdian melakukan observasi langsung ke lokasi usaha dan wawancara mendalam dengan pemilik toko. Tujuannya adalah untuk mengidentifikasi secara akurat tiga permasalahan utama yang dihadapi, yaitu pencatatan keuangan manual, promosi media sosial yang belum optimal, dan manajemen staf yang tidak terstruktur. Berdasarkan temuan tersebut, kegiatan dilanjutkan ke tahap persiapan, di mana tim melakukan koordinasi intensif dengan pemilik untuk menyepakati jadwal dan teknis pendampingan agar tidak mengganggu operasional harian. Tim juga menyiapkan berbagai instrumen pendukung, seperti *template* buku kas sederhana berbasis Microsoft Excel yang mudah diaplikasikan dan merancang beberapa ide konten kreatif untuk media sosial.

Tahap pelaksanaan merupakan inti dari program pengabdian, di mana tim secara langsung mengimplementasikan tiga solusi manajerial yang terintegrasi. Pertama, dalam bidang keuangan, tim memberikan edukasi dan pendampingan intensif kepada pemilik toko mengenai penggunaan buku kas digital sederhana menggunakan Microsoft Excel. Pelatihan ini mencakup cara menginput transaksi pemasukan dan pengeluaran harian secara konsisten untuk menciptakan laporan arus kas yang rapi. Kedua, untuk optimalisasi pemasaran, tim membantu pengelolaan akun media sosial toko, termasuk memberikan pelatihan tentang cara membuat konten promosi yang menarik dan menjadwalkan publikasi secara teratur untuk meningkatkan jangkauan audiens. Ketiga, dalam aspek sumber daya manusia, tim berdiskusi dengan pemilik untuk menyusun jadwal kerja karyawan yang lebih terstruktur dan adil, serta merumuskan deskripsi pekerjaan (*jobdesk*) yang jelas bagi setiap staf.

Tahap terakhir adalah evaluasi dan monitoring, yang dirancang untuk mengukur dampak intervensi dan memastikan keberlanjutan program. Evaluasi dilakukan secara berkala dan spesifik untuk setiap area perbaikan. Untuk manajemen keuangan, tim melakukan

Copyright (c) 2025 COMMUNITY : Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat

peninjauan terhadap hasil pencatatan buku kas digital untuk menilai konsistensi dan akurasi data. Pada aspek pemasaran, dilakukan pengamatan terhadap aktivitas dan interaksi di akun media sosial toko untuk melihat perkembangan jangkauan promosi. Sementara itu, efektivitas penataan sumber daya manusia dievaluasi melalui diskusi langsung dengan pemilik dan karyawan untuk mendapatkan umpan balik mengenai penerapan jadwal kerja dan pembagian tugas yang baru. Pendekatan evaluasi kualitatif ini memungkinkan tim untuk mengidentifikasi keberhasilan, mengatasi kendala yang muncul, dan memastikan bahwa pemilik usaha dapat melanjutkan praktik manajemen baru ini secara mandiri di masa depan.

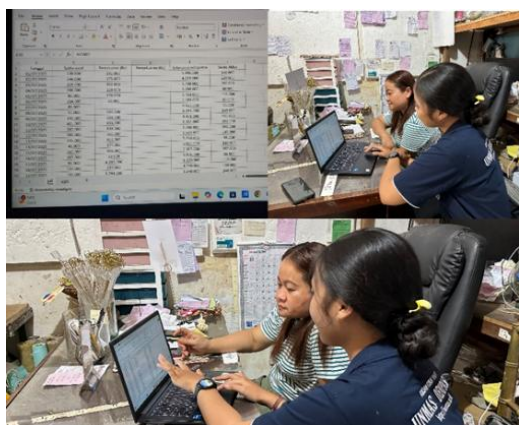
HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil

Hasil pengabdian kepada masyarakat mengenai Optimalisasi Manajemen Usaha Dalam Meningkatkan Kinerja Toko Istana *Florist* di Ubud, Gianyar telah dilaksanakan dengan baik dan sesuai harapan. Hal ini terbukti dengan tercapainya beberapa program kerja yang telah dilaksanakan. Adapun realisasi pencapaian program kerja dapat dilihat pada gambar berikut :

1. Digitalisasi pencatatan pemasukan serta pengeluaran keuangan dengan buku kas sederhana melalui *microsoft Excel*.

Dilaksanakannya pendampingan sekaligus edukasi mengenai pencatatan pemasukan dan pengeluaran dengan buku kas sederhana melalui *microsoft excel* kepada pemilik toko Istana *Florist* (Gambar 1). Terdapat kendala sebelumnya seperti kurang terorganisirnya pencatatan dikarenakan masih menggunakan pencatatan manual, sehingga terkadang ada sedikit kekeliruan dalam penjumlahannya. Namun dengan adanya pencatatan berbasis digital ini menunjukkan adanya dampak positif yang dimana pencatatan sebelumnya belum terorganisir menjadi lebih tertata dengan rapi. Selain itu, penggunaan *microsoft excel* memudahkan perhitungan otomatis, meminimalkan kesalahan pencatatan. Kegiatan ini berfokus dengan pembiasaan pencatatan yang dilakukan setiap harinya dengan format yang sederhana namun terstruktur. Pendampingan ini dilakukan langsung kepada pemilik toko sekaligus kasir di toko Istana *Florist*, agar terbiasa mengisi data setiap pemasukan dan pengeluaran kebutuhan toko setiap harinya. Pencatatan yang terdokumentasi dengan sederhana ini diharapkan menjadi awal terciptanya kebiasaan kerja yang baik serta dapat mempermudah analisis keuangan bulanan untuk pengambilan keputusan usaha yang lebih tepat.



Gambar 1. Digitalisasi pencatatan pemasukan serta pengeluaran keuangan dengan buku kas sederhana melalui *microsoft excel*

2. Optimalisasi penggunaan media sosial untuk promosi dan komunikasi pelanggan.

Terlaksananya kegiatan ini merupakan salah satu upaya yang dapat dilakukan guna memaksimalkan peran platform digital, seperti Instagram, Tiktok, WhatsApp untuk memperkenalkan produk, menjangkau audiens yang lebih luas, dan membangun hubungan yang baik dengan pelanggan (Gambar 2). Selain itu, media sosial juga memudahkan komunikasi dua arah secara cepat dan efisien, sehingga pelayanan menjadi lebih responsif dan profesional. Dalam kegiatan ini berfokus pada pembuatan konten yang melibatkan karyawan untuk mempersiapkan beberapa produk yang menarik untuk di publikasikan. Pengoptimalan penggunaan media sosial ini diharapkan dapat berjalan lebih efektif dalam meningkatkan promosi serta membangun citra positif Istana Florist. Selain itu, interaksi dengan pelanggan menjadi lebih responsif sehingga dapat meningkatkan penjualan dan mempertahankan loyalitas pelanggan dalam jangka panjang.



Gambar 2. Optimalisasi penggunaan media sosial untuk promosi dan komunikasi pelanggan.

3. Menyusun jadwal kerja serta pembagian jobdesk karyawan.

Penyusunan jadwal kerja dan jobdesk karyawan merupakan langkah strategis untuk mengatur alur kerja secara terstruktur, guna meminimalkan potensi konflik dan tumpang tindih pekerjaan (Gambar 3). Dalam kegiatan ini, dilakukan diskusi dengan pemilik toko terkait penyusunan jadwal kerja serta jobdesk karyawan untuk memaksimalkan operasional toko dapat berjalan dengan efisien. Pembagian jobdesk juga membantu setiap karyawan fokus pada bidang pekerjaannya sesuai keterampilan yang dimiliki, meningkatkan produktivitas, dan mendukung pencapaian target usaha. Dengan kegiatan ini, diharapkan untuk kedepannya mampu menjaga kelancaran pelayanan kepada pelanggan meskipun terjadi perubahan jumlah tenaga kerja.



Gambar 3. Menyusun jadwal kerja serta pembagian jobdesk karyawan.

Pembahasan

Analisis terhadap program pengabdian ini menunjukkan bahwa pendekatan pendampingan partisipatif yang berfokus pada solusi praktis dan terintegrasi merupakan strategi yang sangat efektif untuk meningkatkan kinerja manajerial pada skala Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) (Matruty, 2025). Keberhasilan intervensi di Toko Istana Florist tidak terletak pada pengenalan teknologi yang canggih, melainkan pada implementasi perbaikan fundamental di tiga area krusial: keuangan, pemasaran, dan sumber daya manusia. Dengan mengidentifikasi masalah secara akurat melalui observasi langsung dan kemudian memberikan solusi yang mudah diaplikasikan, program ini berhasil menjembatani kesenjangan antara praktik manajemen tradisional dengan kebutuhan operasional modern. Hasil positif dari setiap program kerja mengindikasikan bahwa perubahan signifikan dapat dicapai ketika solusi yang ditawarkan relevan, sederhana, dan didampingi secara intensif hingga pemilik usaha merasa mampu dan terbiasa dengan sistem yang baru.

Salah satu intervensi paling fundamental adalah digitalisasi pencatatan keuangan melalui *Microsoft Excel*. Langkah ini secara efektif mengatasi masalah inti dalam manajemen UMKM, yaitu kurangnya data keuangan yang akurat untuk pengambilan keputusan. Peralihan dari pencatatan manual yang rentan terhadap kekeliruan ke buku kas digital sederhana tidak hanya meningkatkan efisiensi dan meminimalkan kesalahan hitung, tetapi juga menanamkan disiplin pencatatan harian. Fokus pada pembiasaan dan penggunaan *template* yang sederhana merupakan kunci adopsi, memastikan bahwa pemilik tidak merasa terbebani oleh sistem baru. Pencatatan yang kini lebih tertata rapi bukan hanya sekadar dokumentasi, melainkan menjadi fondasi awal bagi pemilik untuk dapat menganalisis arus kas, memahami kesehatan finansial usaha, dan pada akhirnya membuat keputusan bisnis yang lebih strategis dan berbasis data (Ariani et al., 2025; Hamida et al., 2025).

Dalam aspek pemasaran, optimalisasi penggunaan media sosial secara langsung menjawab tantangan UMKM untuk dapat bersaing di era digital dengan sumber daya yang terbatas. Dengan memanfaatkan *platform* populer seperti *Instagram*, *Tiktok*, dan *WhatsApp*, Toko Istana Florist mampu memperluas jangkauan promosinya melampaui batas fisik toko. Pendampingan ini lebih dari sekadar mengunggah foto produk; ini adalah tentang membangun strategi konten yang menarik dan membina komunikasi dua arah yang responsif dengan pelanggan. Keterlibatan karyawan dalam proses pembuatan konten juga merupakan langkah cerdas yang tidak hanya meringankan beban pemilik tetapi juga menumbuhkan rasa memiliki dan kreativitas tim. Pengelolaan media sosial yang lebih terstruktur ini secara langsung

berkontribusi pada peningkatan citra merek, loyalitas pelanggan, dan berpotensi meningkatkan penjualan dalam jangka panjang (Amanah & Harahap, 2018; Liantifa & Lestari, 2025)

Intervensi pada aspek sumber daya manusia melalui penyusunan jadwal kerja dan pembagian *jobdesk* yang jelas merupakan pilar penting yang seringkali terabaikan dalam operasional UMKM. Langkah ini secara strategis mentransformasi lingkungan kerja dari yang bersifat informal dan berpotensi tumpang tindih menjadi lebih terstruktur dan efisien. Dengan adanya jadwal yang adil dan deskripsi pekerjaan yang spesifik, setiap karyawan memahami dengan jelas peran dan tanggung jawabnya, sehingga dapat meminimalkan potensi konflik internal dan meningkatkan produktivitas. Kejelasan ini juga memastikan bahwa operasional toko dapat berjalan lancar dan konsisten, bahkan ketika terjadi perubahan staf. Penataan ini tidak hanya berdampak pada efisiensi internal tetapi juga secara tidak langsung meningkatkan kualitas pelayanan kepada pelanggan, karena alur kerja menjadi lebih lancar dan profesional (Aka, 2025; Mubariz et al., 2025).

Keberhasilan program ini juga terletak pada sinergi antar ketiga intervensi yang diimplementasikan. Perbaikan dalam satu area secara positif memengaruhi area lainnya, menciptakan efek domino yang memperkuat kinerja usaha secara keseluruhan. Misalnya, dengan jadwal kerja dan *jobdesk* yang jelas, karyawan dapat secara konsisten mengalokasikan waktu untuk mengelola media sosial. Aktivitas promosi digital yang optimal kemudian akan meningkatkan jumlah transaksi, yang datanya dapat dicatat secara akurat dalam buku kas digital. Data keuangan yang akurat ini, pada gilirannya, memberikan informasi berharga kepada pemilik untuk mengevaluasi efektivitas strategi pemasaran atau merencanakan kebutuhan staf di masa depan. Keterkaitan inilah yang menunjukkan bahwa pendekatan holistik dalam manajemen usaha, bahkan pada skala kecil, jauh lebih berdampak daripada perbaikan yang bersifat parsial (Herfiyanti et al., 2025; Mubariz et al., 2025).

Implikasi dari kegiatan pengabdian ini sangat signifikan, terutama sebagai model pendampingan yang dapat direplikasi untuk UMKM lain. Program ini membuktikan bahwa optimalisasi manajemen tidak selalu memerlukan investasi besar atau teknologi rumit. Penggunaan alat yang mudah diakses seperti *Microsoft Excel* dan media sosial, dikombinasikan dengan pendampingan yang intensif dan partisipatif, sudah cukup untuk menghasilkan perubahan yang nyata. Bagi para pelaku UMKM, hasil ini memberikan inspirasi bahwa perbaikan mendasar pada pencatatan keuangan, strategi pemasaran digital, dan struktur organisasi internal merupakan langkah awal yang krusial untuk meningkatkan daya saing dan keberlanjutan usaha. Bagi akademisi dan praktisi pengabdian masyarakat, model ini menegaskan pentingnya pendekatan yang berorientasi pada solusi dan berpusat pada kebutuhan riil mitra.

Meskipun program ini menunjukkan hasil yang sangat positif, penting untuk mengakui beberapa keterbatasan yang ada. Durasi pendampingan yang relatif singkat memunculkan pertanyaan mengenai keberlanjutan praktik-praktik baru ini dalam jangka panjang setelah tim pengabdian tidak lagi mendampingi secara langsung. Evaluasi yang dilakukan masih bersifat kualitatif berdasarkan observasi dan diskusi, sehingga dampak kuantitatif terhadap peningkatan penjualan atau profitabilitas belum terukur secara spesifik. Untuk penelitian atau program pengabdian di masa depan, disarankan untuk merancang kerangka monitoring jangka panjang guna menilai tingkat adopsi dan dampak berkelanjutan dari intervensi. Selain itu, melengkapi evaluasi dengan data kuantitatif, seperti analisis perbandingan penjualan sebelum dan sesudah intervensi, akan memberikan bukti yang lebih kuat mengenai efektivitas program.

KESIMPULAN

Program pengabdian kepada masyarakat Universitas Mahasaraswati Denpasar yang dilaksanakan di Istana *Florist* sudah berjalan dengan lancar dan sesuai dengan harapan. Selain itu, kegiatan ini berhasil memberikan dampak positif dalam pengelolaan usaha, khususnya melalui penerapan pencatatan keuangan yang lebih rapi dengan buku kas sederhana melalui *microsoft excel*, optimalisasi penggunaan media sosial sebagai sarana promosi dan komunikasi, serta penyusunan jadwal kerja dan pembagian jobdesk karyawan yang lebih terstruktur. Program kerja ini mampu meningkatkan efisiensi operasional, memperluas jangkauan pemasaran, dan memperbaiki manajemen sumber daya manusia. Dampak tersebut tidak hanya dirasakan oleh pemilik usaha, tetapi juga oleh masyarakat sekitar melalui peningkatan kualitas layanan dan potensi pertumbuhan ekonomi lokal.

DAFTAR PUSTAKA

- Afkar, T. et al. (2023). Metode Pembukuan Sederhana Untuk UMKM Kelurahan Taman-Sidoarjo. *Jurnal Penamas Adi Buana*, 7(1), 72–81. <https://jurnal.unipasby.ac.id/index.php/penamas/article/view/6389>
- Aka, B. (2025). Analisis Efektivitas Program Pelatihan Di BPSDM Provinsi Jawa Timur (Studi Kualitatif Terhadap Persepsi Peserta Dan Implementasi Hasil Pelatihan Di Tempat Kerja). *CENDEKIA Jurnal Ilmu Pengetahuan*, 5(3), 869. <https://doi.org/10.51878/cendekia.v5i3.6173>
- Amanah, D., & Harahap, D. A. (2018). Pengaruh Komunikasi Pemasaran Perusahaan Terhadap Kesadaran Merek Pelanggan. *Jurnal Manajemen Teori Dan Terapan*, 11(3), 207. <https://doi.org/10.20473/jmtt.v11i3.9789>
- Ariani, A. et al. (2025). Manajemen Pembiayaan Pendidikan Dalam Pengembangan Mutu Di SMK. *MANAJERIAL Jurnal Inovasi Manajemen Dan Supervisi Pendidikan*, 5(1), 117. <https://doi.org/10.51878/manajerial.v5i1.4894>
- Arimurti, T. et al. (2023). Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Berbasis Fintech Sebagai Preferensi UMKM (Studi Fenomenologi Pada UMKM Pengguna Layanan E-Wallet OVO Di Kabupaten Karawang). *JURNAL MUTIARA AKUNTANSI*, 8(1), 1. <https://doi.org/10.51544/jma.v8i1.3847>
- Azizah, N. L. et al. (2020). Pemanfaatan Pembukuan Digital Pada Kelompok UMKM Di Sidoarjo Sebagai Media Perencanaan Keuangan. *Community Empowerment*, 6(1), 64. <https://doi.org/10.31603/ce.4378>
- Chasanah, A. N. et al. (2025). Fostering Economic Self-Reliance in Mekar Bersatu Village, Central Lombok, Through The Strengthening of Micro, Small, Adan Medium Enterprises (Msmes). *COMMUNITY Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 5(1), 61. <https://doi.org/10.51878/community.v5i1.5108>
- Erizona, W., & Afrinaldi, A. (2025). Literatur Review: Inovasi Organisasi Sektor Publik Sebagai Katalisator Efisiensi Dan Good Governance. *SOCIAL Jurnal Inovasi Pendidikan IPS*, 5(2), 422. <https://doi.org/10.51878/social.v5i2.5364>
- Hamida, I. et al. (2025). Pengembangan Administrasi Keuangan Berbasis Foxpro Untuk Meningkatkan Efektifitas Program Kerja Di MTS. *SOCIAL Jurnal Inovasi Pendidikan IPS*, 5(1), 31. <https://doi.org/10.51878/social.v5i1.4574>
- Hanifah, Z., & Frinaldi, A. (2025). Inovasi Budaya Organisasi Di Sektor Publik: Strategi Adaptasi Terhadap Disrupsi Digital. *SOCIAL Jurnal Inovasi Pendidikan IPS*, 5(2), 296. <https://doi.org/10.51878/social.v5i2.5377>
- Hariroh, F. M. R. et al. (2024). Peranan Kompetensi Sumber Daya Manusia UMKM Dalam Meningkatkan Kinerja UMKM. *Jurnal Pengabdian Bersama Masyarakat*

- Indonesia, 2(1), 48–54.
<https://ejurnal.politeknikpratama.ac.id/index.php/jpbmi/article/view/1517>
- Herfiyanti, N. et al. (2025). Perencanaan Sistem Manajemen Untuk Meningkatkan Mutu Sekolah Di SMP Negeri 1 Rowosari. *LEARNING Jurnal Inovasi Penelitian Pendidikan Dan Pembelajaran*, 5(1), 249.
<https://doi.org/10.51878/learning.v5i1.4325>
- Jabar, S., & Frinaldi, A. (2025). Dari Birokrasi Ke Birokrasi Inovatif: Peran Transformasi Budaya Institusional. *SOCIAL Jurnal Inovasi Pendidikan IPS*, 5(2), 388.
<https://doi.org/10.51878/social.v5i2.5374>
- Kusumawati, D. A. (2022). Peran Digital Skill Dan Workforce Transformastion Terhadap Kinerja UMKM. *Jurnal Ekonomi Dan Bisnis*, 23(2), 125–135.
<https://doi.org/10.30659/ekobis.23.2.125-135>
- Liantifa, M., & Lestari, A. A. (2025). Strategi Bauran Pemasaran Dalam Meningkatkan Jumlah Kunjungan Di Agrowisata Depati Coffee Pada Era Digitalisasi. *COMMUNITY Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 5(1), 129.
<https://doi.org/10.51878/community.v5i1.6208>
- Matruty, D. J. (2025). Ekonomi Kreatif Berlandaskan Nilai Kristiani: Mengelola Talenta Untuk Kemandirian Dan Pelayanan Jemaat. *COMMUNITY Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 5(1), 278. <https://doi.org/10.51878/community.v5i1.6878>
- Mubariz, M. et al. (2025). Pengaruh Kinerja Environmental, Social and Governance, Profitabilitas, Serta Pertumbuhan Penjualan Terhadap Kinerja Keuangan Dengan Ukuran Perusahaan Sebagai Variabel Moderasi. *Journal of Economics and Management Scienties*, 7(3), 193. <https://doi.org/10.37034/jems.v7i3.112>
- Popescu, A., & Tulbure (Handaric), A. (2022). The Importance of Social Media Marketing Strategies for Small Businesses. *Bulletin of the Transilvania University of Braşov. Series V: Economic Sciences*, 15(2), 31–38.
https://bulletin.unitbv.ro/index.php/Series_V/article/view/3807
- Prasetyo, E., & Kristanti, R. (2020). Peran UMKM Dalam Pembangunan Ekonomi Di Indonesia: Tinjauan Dari Perspektif Kewirausahaan. *Jurnal Ekonomi Dan Pembangunan Indonesia*, 21(2), 134–143.
<https://jepi.fe.ui.ac.id/index.php/jepi/article/view/1004>
- Rohaeni, H. et al. (2022). Implementation of Using The Microsoft Office Excel Application for Simple Cash Flow Recording for Msmes Fostered by Ns Creative House. *International Journal of Community Service*, 2(4), 442.
<https://doi.org/10.51601/ijcs.v2i4.145>
- Rusdarti, R., & Kistanti, N. R. (2018). How to Enhance MSMEs Readiness? An Empirical Study in Semarang Municipality. *Jejak: Jurnal Ekonomi Dan Kebijakan*, 11(1), 108. <https://doi.org/10.15294/jejak.v11i1.13647>
- Sendika, M., & Frinaldi, A. (2025). Transformasi Budaya Organisasi Di Sektor Publik: Inovasi Menuju Pelayanan Publik Yang Lebih Responsif. *SOCIAL Jurnal Inovasi Pendidikan IPS*, 5(2), 371. <https://doi.org/10.51878/social.v5i2.5376>