

AKUNTANSI BERBASIS EXCEL DAN PEMASARAN DIGITAL UNTUK MENINGKATKAN DAYA SAING UMKM

Pretty Bestari^{1*}, Rintan Nuzul Ainy²

^{1,2}Akuntansi, Universitas Ahmad Dahlan, Indonesia

pretty2100012117@webmail.uad.ac.id

ABSTRAK

Abstrak: UMKM memiliki peran penting dalam perekonomian Indonesia, namun banyak yang menghadapi tantangan dalam penyusunan laporan keuangan dan penerapan pemasaran digital. Tujuan dari dilakukannya kegiatan pengabdian masyarakat ini adalah untuk meningkatkan kemampuan tentang sistem informasi akuntansi berbasis Excel dan pemasaran digital, untuk meningkatkan daya saing UMKM Roti Mahkota yang ada di Rejowinangun Yogyakarta. Metode yang digunakan dalam kegiatan ini yaitu pelatihan dan pendampingan dengan tiga tahap yaitu pra kegiatan, pelaksanaan kegiatan dan evaluasi kegiatan. Kegiatan ini melibatkan satu orang yaitu manajer Roti Mahkota yang dipercaya menjadi wakil pemilik Roti Mahkota. Sistem evaluasi kegiatan dilakukan dengan cara memberikan kuesioner yang berisi pertanyaan terkait keuangan dan pemasaran. Hasil kegiatan menunjukkan bahwa terjadinya peningkatan sebesar 90% pada kemampuan penyusunan laporan keuangan berbasis Excel dan pemasaran digital. Pendekatan ini efektif dalam meningkatkan daya saing UMKM Roti Mahkota, memungkinkan mereka untuk mencapai pasar yang lebih luas dan meningkatkan keberlanjutan usaha. Program ini diharapkan dapat membantu pengembangan kapasitas UMKM untuk bersaing di era digital.

Kata Kunci: UMKM; Akuntansi Berbasis Excel; Pemasaran Digital; Daya Saing.

Abstract: MSMEs play an important role in Indonesia's economy; however, many face challenges in financial reporting and digital marketing implementation. This community service activity aims to enhance skills in Excel-based accounting information systems and digital marketing to improve the competitiveness of Roti Mahkota, an MSME located in Rejowinangun, Yogyakarta. The method used in this activity consists of training and mentoring, carried out in three stages: pre-activity, activity implementation, and activity evaluation. This initiative involves one participant, the manager of Roti Mahkota, who serves as the representative of the business owner. The evaluation process is conducted through questionnaires containing questions related to finance and marketing. The results show a 90% improvement in Excel-based financial reporting skills and digital marketing implementation. This approach has proven effective in enhancing the competitiveness of Roti Mahkota, enabling them to reach a broader market and improve business sustainability. This program is expected to contribute to the capacity development of MSMEs to compete in the digital era.

Keywords: MSMEs; Excel-Based Accounting; Digital Marketing; Competitiveness.



Article History:

Received: 09-01-2025

Revised : 19-02-2025

Accepted: 19-02-2025

Online : 08-04-2025



This is an open access article under the
[CC-BY-SA](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/) license

A. LATAR BELAKANG

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki peran yang sangat penting dalam mendukung perekonomian, terutama di Indonesia (Ardana et al., 2022). UMKM merupakan tulang punggung terhadap perekonomian Indonesia karena sektor ini dipercaya mampu membantu mengentaskan kemiskinan dan menciptakan lapangan pekerjaan (Sitepu, 2023). UMKM berfungsi sebagai alat untuk membantu masyarakat kurang mampu mengatasi kemiskinan sekaligus menjadi pendorong utama perekonomian Indonesia, terutama saat krisis ekonomi (Ardana et al., 2022). Pemerintahan Indonesia berperan dalam mengembangkan UMKM yang ada serta mendorong lahirnya UMKM baru (Nasihin & Faddila, 2021).

Pentingnya keberadaan UMKM tersebut maka diperlukan peningkatan daya saing UMKM, salah satu faktor yang dapat mempengaruhi daya saing UMKM adalah laporan keuangan (Wulandari et al., 2024). Pelaku UMKM di Indonesia masih banyak yang belum memahami mengenai penyusunan laporan keuangan (Kurniawan, 2020). Masih banyak pelaku UMKM di Indonesia yang masih menganggap penyusunan laporan keuangan adalah suatu yang rumit dan merepotkan (Nasihin & Faddila, 2021). Mayoritas pelaku UMKM di Indonesia masih belum menyusun atau kurang memahami pentingnya laporan keuangan dalam menjalankan usahanya (Kurniawan, 2020). Padahal persaingan para pelaku UMKM sangat kompetitif dan para pelaku UMKM juga terus meningkatkan daya saing mereka (Nasihin & Faddila, 2021). Oleh karena itu, sangat penting bagi pelaku UMKM dalam menyusun laporan keuangan untuk meningkatkan daya saing.

Penyusunan laporan keuangan dapat disederhanakan dengan memanfaatkan aplikasi seperti *Microsoft Excel* (Wulandari et al., 2024). Pemilihan aplikasi *Microsoft Excel* adalah pilihan yang tepat untuk penyusunan laporan keuangan secara sederhana. Aplikasi ini mampu merampingkan pencatatan keuangan yang sering kali dianggap kompleks. Dengan sistem ini, pelaku UMKM dapat mengumpulkan, mencatat, menyimpan, dan mengolah data keuangan sehingga dapat menghasilkan sebuah informasi keuangan yang baik dan benar sehingga dapat digunakan dengan mudah (Putra et al., 2021). Maka dari itu, penggunaan *Microsoft Excel* sangat diperlukan agar pelaku UMKM dapat melakukan pencatatan keuangan dengan lebih sederhana (Ardana et al., 2022).

Faktor lain yang dapat meningkatkan daya saing UMKM adalah penggunaan pemasaran digital. Pemasaran digital merupakan sarana yang sangat efektif untuk mempromosikan produk, karena mampu menjangkau konsumen dengan cakupan yang lebih luas dan waktu yang lebih singkat (Hendriadi et al., 2019). Manfaat utama pemasaran digital adalah kemampuannya untuk memperluas area pemasaran sekaligus menghemat biaya promosi (Hendriadi et al., 2019). Selain itu, platform digital dapat diakses oleh siapa saja, kapan saja, dan di mana saja, sehingga membuat proses belanja menjadi lebih praktis dan efisien (Gumilang, 2019). Strategi

untuk meningkatkan efektivitas pemasaran digital dapat dilakukan dengan memanfaatkan media sosial serta menghadirkan konten yang menarik (Choirina et al., 2022). Para pelaku UMKM harus dapat megkomunikasikan produk mereka secara konsisten dengan melalui media pemasaran menggunakan media sosial agar dapat menjangkau konsumen lebih mudah (Dewi & Mahyuni, 2022).

Roti Mahkota merupakan UMKM di bidang kuliner yang berlokasi di Desa Rejowinangun. UMKM Roti Mahkota memiliki satu karyawan yang membantu dalam proses produksi dan pengemasan. UMKM ini telah berjalan kurang lebih tiga tahun. UMKM Roti Mahkota menghadapi permasalahan yang hampir sama seperti UMKM yang ada di Indonesia, yaitu belum maksimalnya penggunaan digital dalam penyusunan laporan keuangan dan pemasaran (Ardana et al., 2022). Maka perlu dilakukan pengembangan sistem informasi akuntansi penyusunan laporan keuangan berbasis Excel guna peningkatan daya saing UMKM (Wulandari et al., 2024). Serta pelatihan pemasaran berbasis digital juga diperlukan untuk meningkatkan daya saing karena pemasaran digital saat ini telah menjadi pilar utama di Masyarakat (Dewi & Mahyuni, 2022).

Pencatatan keuangan UMKM di Indonesia umumnya masih manual dan sebatas pemasukan dan pengeluaran menggunakan buku kas (Wuryandini et al., 2022). Fenomena ini juga terjadi pada UMKM Roti Mahkota. kurangnya kesadaran pelaku tentang pemahaman pembukuan, dikarenakan mereka lebih mengutamakan laba semata sehingga mengabaikan faktor pendukung kegiatan bisnisnya, yaitu pembukuan keuangan walaupun secara sederhana (Triani et al., 2022). Dalam hal ini, pemanfaatan perangkat lunak seperti *Microsoft Excel* sangat diperlukan untuk membantu UMKM dalam proses pelaporan keuangan, sehingga dapat lebih mudah dan tertata rapi (Zahriyah et al., 2024). Pemilik Roti Mahkota, yang umumnya belum terpapar secara penuh pada teknologi ini, perlu mendapatkan pendampingan dalam memanfaatkan Excel untuk mengoptimalkan manajemen keuangan dan administrasi usaha mereka. Dengan demikian, UMKM dapat meningkatkan efisiensi operasional yang pada gilirannya akan berdampak positif pada keberlanjutan bisnis mereka (Ardana et al., 2022).

Selain terkait penyusunan laporan keuangan, UMKM Roti Mahkota juga mengalami permasalahan pada bagian pemasaran digital. Terbatasnya pengetahuan teknologi tentang *E-Commerce* dapat berdampak pada orientasi pasar yang rendah dan daya saing yang lemah (Ardana et al., 2022). Selain itu, keberhasilan UMKM dalam berkembang dan bersaing di pasar global sangat dipengaruhi oleh strategi pemasaran yang diterapkan (Siregar et al., 2023). UMKM Roti Mahkota masih mengandalkan strategi pemasaran sederhana, yaitu dengan menawarkan produk langsung ke warung-warung terdekat. Penerapan strategi pemasaran yang tepat diperlukan untuk memperluas segmen pasar serta meningkatkan produksi usaha (Siregar et al., 2023). Meskipun lokasi UMKM sangat strategis dan dekat dengan

masyarakat sekitar, peningkatan sistem pemasaran menjadi kebutuhan mendesak untuk mengoptimalkan potensi yang lebih besar di era digital saat ini (Maulidina & Nafiati, 2024).

Pendampingan dan pelatihan penyusunan laporan keuangan yang baik dapat membantu peningkatan daya saing UMKM (Nasihin & Faddila, 2021). Pelatihan pemasaran digital juga sangat diperlukan untuk UMKM dalam menentukan keberhasilan dalam berkembang, bersaing, dan bertahan hidup (Arda, 2019). Nasihin & Faddila (2021) menunjukkan bahwa pelatihan sistem informasi akuntansi berdampak positif terhadap penyusunan laporan keuangan UMKM. Siregar et al (2023) juga menyatakan bahwa pelatihan pemasaran digital mampu untuk meningkatkan kompetensi khususnya di bidang pemasaran digital sehingga dapat memperluas pangsa pasar produknya. Berdasarkan permasalahan yang dihadapi pada UMKM Roti Mahkota, program pengabdian masyarakat ini dirancang untuk memberikan pelatihan dan pendampingan laporan keuangan berbasis Excel dan pemasaran digital guna meningkatkan daya saing usaha UMKM Roti Mahkota di Rejowinangun. Pendampingan ini bertujuan untuk membantu pelaku UMKM dalam menyusun laporan keuangan yang lebih terstruktur. Sementara itu pelatihan pemasaran digital difokuskan pada peningkatan keterampilan dalam pengelolaan media digital. Dengan adanya pelatihan dan pendampingan ini, UMKM Roti Mahkota diharapkan dapat meningkatkan efisiensi pencatatan transaksi keuangan serta mengoptimalkan pemasaran digitalnya. Dengan demikian, program ini tidak hanya membantu UMKM dalam meningkatkan daya saing, tetapi juga memberikan fondasi yang kuat bagi pertumbuhan dan keberlanjutan usaha mereka di era digital.

B. METODE PELAKSANAAN

Pengabdian ini dilakukan di UMKM Roti Mahkota yang terletak di desa Rejowinangun. UMKM Roti Mahkota kurang lebih sudah berjalan tiga tahun dan bergerak pada bidang kuliner. Peserta kegiatan ini berjumlah satu orang yaitu manajer Roti mahkota yang dipercaya sebagai wakil pemilik Roti Mahkota. Pengabdian ini dilakukan melalui metode pelatihan dan pendampingan dan dilakukan secara bertahap yaitu mulai tanggal 19 Oktober – 15 Desember 2024. Tahap pelaksanaan kegiatan dapat dilihat pada Gambar 1 yang terbagi menjadi tiga tahap yaitu tahap pra kegiatan, tahap pelaksanaan kegiatan, dan tahap evaluasi kegiatan.



Gambar 1. Tahap Pelaksanaan Kegiatan

Tahap awal dari pengabdian yaitu tahap pra kegiatan, yang bertujuan untuk mengidentifikasi kondisi awal UMKM Roti Mahkota serta memahami tantangan yang mereka hadapi. Pada tahap ini, dilakukan wawancara secara langsung kepada wakil pemilik dari Roti Mahkota guna menggali informasi terkait operasional bisnis, sistem pencatatan keuangan, serta strategi pemasaran yang telah diterapkan. Selain itu, dilakukan observasi langsung di lokasi usaha untuk memahami bagaimana proses produksi, serta bagaimana bentuk pencatatan keuangan yang dilakukan. Setelah wawancara dan observasi, dilakukan analisis permasalahan yang dihadapi oleh UMKM yaitu seperti ketidakteraturan pencatatan pembukuan, serta minimnya pemahaman teknologi akuntansi dan kurangnya dalam pemasaran digital.

Tahap kedua pengabdian adalah pelaksanaan, pada tahap ini dilakukan dengan memberikan materi mengenai sistem informasi akuntansi berbasis Excel dan materi digital marketing sebelum dilakukannya pelatihan. Kemudian lanjut dengan membuat draft Akuntansi Berbasis Excel untuk UMKM Roti Mahkota secara sederhana menggunakan Excel untuk mempermudah di dalam tahap pelatihan. Setelah itu, lanjut dengan memberikan pelatihan pemasaran digital secara online melalui media instagram guna meningkatkan daya saing UMKM.

Tahap terakhir yaitu evaluasi, Tahap evaluasi bertujuan untuk mengukur keberhasilan pelatihan dan pendampingan yang telah dilakukan. Proses ini dilakukan dengan memberikan pertanyaan terkait pelatihan keuangan dan pemasaran yang telah dilakukan peserta untuk menilai pemahaman mereka, kendala yang dihadapi, serta manfaat yang diperoleh selama pelatihan. Selain itu, kemampuan peserta dalam mengoperasikan template Excel dan mengaplikasikan strategi pemasaran digital juga dijadikan indikator keberhasilan. Berdasarkan hasil evaluasi tersebut, disusun rekomendasi untuk pengembangan lebih lanjut agar UMKM Roti Mahkota dapat terus meningkatkan efektivitas pengelolaan keuangan dan strategi pemasaran digitalnya. Pendekatan bertahap ini diharapkan mampu memberikan dampak positif yang berkelanjutan bagi perkembangan UMKM.

C. HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Tahap Pra Kegiatan

Pada tahap pra kegiatan yaitu dimulai dari dilakukan survei awal untuk mengumpulkan berbagai informasi yang akan dibutuhkan. Kemudian melakukan tahap wawancara dan observasi kepada pelaku UMKM dengan tujuan agar dapat mengetahui apa saja yang dibutuhkan sesuai dengan permasalahan yang telah dihadapi selama ini. Melalui hasil survei wawancara dan observasi yang telah dilakukan, diperoleh informasi bahwa yang menjadi permasalahan utama UMKM Roti Mahkota yaitu pada sistem informasi akuntansi (*Akuntansi Berbasis Excel*). Selama ini pelaku UMKM Roti Mahkota hanya mencatat pemasukan dan pengeluaran penjualan hanya

pada buku kas dan belum mengetahui pencatatan keuangan sederhana menggunakan Excel. Selain itu, tantangan lainnya adalah kurangnya pemahaman mengenai pemasaran digital sehingga usahanya tidak mengikuti perkembangan di era digital saat ini.

2. Tahap Pelaksanaan

Tahap pelaksanaan kegiatan dilakukan dengan dua sesi yaitu sesi pertama adalah laporan keuangan dengan menyusun sistem pelaporan keuangan berbasis Excel. Proses penyusunan membutuhkan waktu yang cukup panjang untuk menyusun, memberikan pelatihan, dan mencoba mempraktikkan penggunaan Excel. Dimulai dari proses penyusunan COA (*Chart of Account*) dan formula *Microsoft Excel* yang disesuaikan dengan usaha UMKM tersebut. COA ini menjadi dasar untuk pencatatan keuangan dan memudahkan pemilik usaha untuk mengelompokkan transaksi keuangan, penggunaan formula sederhana di *Microsoft Excel* untuk menghitung pemasukan, pengeluaran, laba rugi, neraca dan yang lainnya secara otomatis.

Setelah penyusunan Excel, tahap berikutnya adalah pelatihan dan praktik penginputan data transaksi keuangan ke sistem yang telah dibuat. Peserta diberi penjelasan secara rinci mengenai langkah-langkah memasukan data ke dalam Excel yang telah dibuat, peserta diperkenalkan bagian-bagian utama dari sistem Excel yang telah dibuat seperti memasukan transaksi ke jurnal umum, laporan laba rugi sampai laporan posisi keuangan secara otomatis. Peserta hanya perlu memasukan angka dan laporan akan secara otomatis tersusun oleh sistem, sehingga dapat mempermudah pelaku usaha dalam pencatatan keuangannya. Hasil dari pelatihan ini menunjukkan bahwa peserta dengan cepat memahami dan mempraktikkan pencatatan transaksi menggunakan Excel. Dengan sistem ini, pelaku UMKM dapat lebih efisien dalam mengelola keuangan mereka. Seperti yang terlihat pada Gambar 2.



Gambar 2. Pelatihan Excel

Kemudian sesi kedua dilakukan pelatihan dan pendampingan mengenai pemasaran digital kepada pelaku UMKM. Pada kegiatan ini dilakukan dengan memberikan materi pemahaman tentang pentingnya pemasaran

digital untuk meningkatkan daya saing UMKM pada era digital saat ini. Di era globalisasi, pemasaran digital adalah hal yang penting untuk digunakan dalam memasarkan produk dan paling efektif untuk media promosi. Selanjutnya peserta diarahkan untuk membuat desain menarik dengan menggunakan software canva. Pelatihan software canva dipilih karena canva merupakan salah satu software design yang sederhana dan mudah dipahami, sehingga sangat cocok untuk digunakan UMKM seperti yang terlihat pada Gambar 3.



Gambar 3. Pelatihan Pemasaran digital

Peserta diajarkan bagaimana membuat konten seperti desain feed instagram, brosur digital, dan pembuatan caption yang menarik calon pelanggan. Pendampingan ini dilakukan secara intensif untuk memastikan pemilik usaha memahami teknik dasar pemasaran digital, mulai dari pembuatan akun bisnis, profil instagram, hingga jadwal mengunggah konten yang konsisten dan berkualitas. Peserta juga diberikan arahan dalam menentukan strategi promosi seperti penggunaan hastag, promosi menggunakan instagram story, dan bagaimana interaksi dengan calon pelanggan dengan menggunakan media digital berbasis AI. Selama pelatihan, peserta akan didampingi dalam proses pelaksanaannya. Jika peserta menghadapi kesulitan, maka akan mendapatkan bantuan, dan apabila ada pertanyaan terkait pemasaran digital akan diberikan arahan yang jelas untuk memudahkan pemahaman mengenai pemasaran digital. Hasil dari kegiatan ini adalah peserta dapat memahami strategi pemasaran digital yang telah diberikan dan dengan mudah dapat mempraktikkan apa yang telah diajarkan.

3. Tahap Evaluasi

Evaluasi kegiatan dilakukan dengan memberikan kuesioner berisi pertanyaan kepada peserta setelah dilakukannya pelatihan dan pendampingan, ntuk mengukur bagaimana kemampuan dan keterampilan peserta terhadap Akuntansi Berbasis Excel dan pemasaran digital. Berikut respon dari peserta pelatihan.

- a. Bagaimana sistem akuntansi di tempat kerja saudara sebelum menggunakan Sistem Akuntansi Berbasis Excel?

Responden: masih manual menggunakan buku.

- b. Apakah sebelumnya saudara mengetahui tentang Sistem Akuntansi Berbasis Excel? Jelaskan!

Responden: Sudah tau, aplikasi untuk mencatat keuangan.

- c. Apakah Sistem Akuntansi Berbasis Excel membantu saudara dalam mencatat transaksi dan menyusun laporan keuangan? Jelaskan!

Respondedn: Membantu, karna sebelumnya tidak tau menggunakan aplikasi Excel dan mencatat traksaksi jadi lebih mudah dan terorganisir.

- d. Apakah Sistem Akuntansi Berbasis Excel meningkatkan efisiensi dan efektivitas kerja Saudara di bagian keuangan? Jelaskan!

Responden: Iya meningkatkan karena sangat mempermudah tinggal isi angka saja sudah otomatis terisi sampai akhir (laporan posisi keuangan).

- e. Apakah Sistem Akuntansi Berbasis Excel membantu proses bisnis di tempat kerja Saudara? Jelaskan!

Responden: iya karna mudah dipahami dan di praktikan apalagi untuk kedepannya nanti.

- f. Bagaimana pendapat anda tentang materi pendampingan pemasaran digital yang telah diberikan?

Responden: Materinya mudah dipahami dan dimengerti karna strategi yang diberikan juga mudah dipraktikkan.

- g. Apakah pendampingan ini membantu anda memahami langkah-langkah praktis untuk mengoptimalkan pemasaran digital bagi usaha anda?

Responden: Sangat membantu, karna awalnya hanya mengandalkan pesanan jadi tau teknik dan strategi marketing secara online.

- h. Apakah ada perubahan atau hasil nyata yang telah anda rasakan setelah menerapkan strategi pemasaran digital yang diajarkan?

Responden: Jadi tau dan paham membuat template feed instagram dengan menarik, dan paham penggunaan AI untuk menjawab pertanyaan pelanggan dan pembuatan caption yang menarik untuk meningkatkan pemasaran digital dan penjualan juga makin meningkat.

- i. Berapa persen peningkatan pengetahuan dan keterampilan yang dirasakan setelah pendampingan ini?

Responden: 90%, karena sangat membantu sekali dalam pemasaran, saya sangat berterimakasih sudah dibantu.

- j. Apakah Anda merasa lebih percaya diri untuk menggunakan platform digital dalam memasarkan produk? Jelaskan!

Responden: Iya lebih percaya diri untuk upload konten dan foto menarik dengan desain yang telah diajarkan.

Berdasarkan hasil evaluasi langsung ditemukan bahwa terjadi peningkatan sebesar 90% pada kemampuan laporan keuangan dan pemasaran digital. Pelaku UMKM Roti Mahkota mengakui bahwa penggunaan Akuntansi Berbasis Excel sangat membantu dalam mengelola pencatatan keuangan. Mereka menilai sistem ini memudahkan pemantauan penyusunan laporan keuangan secara lebih terorganisir. Meskipun terdapat kebingungan dalam pencatatan transaksi keuangan. Selain itu, penerapan strategi pemasaran digital dianggap berhasil memperluas jangkauan pasar sekaligus meningkatkan komunikasi dengan pelanggan melalui media sosial maka kesimpulan yang dapat diambil dari pengabdian ini yaitu Excel sudah bisa digunakan dan pemasaran digital sudah dilaksanakan untuk menunjang proses bisnis dari UMKM Roti Mahkota guna meningkatkan daya saing UMKM.

D. SIMPULAN DAN SARAN

Kegiatan pelatihan dan pendampingan yang diberikan kepada UMKM Roti Mahkota telah berhasil meningkatkan kemampuan mereka sebesar 90% dalam mengelola laporan keuangan berbasis Excel dan pemasaran digital. Melalui pendekatan ini, pelaku usaha mampu meningkatkan efisiensi dalam pencatatan keuangan dan memanfaatkan media sosial untuk menjangkau pasar yang lebih luas. Inisiatif ini tidak hanya memperkuat daya saing UMKM Roti Mahkota di pasar, tetapi juga menjadi langkah strategis untuk mengatasi tantangan di era digital. Program serupa diharapkan dapat diterapkan pada UMKM lainnya untuk membantu pengembangan kemampuan mereka di bidang keuangan dan pemasaran, sekaligus memberikan kontribusi positif terhadap pertumbuhan ekonomi lokal secara keseluruhan. Saran untuk pengabdian selanjutnya adalah menyarankan adanya pendampingan tambahan untuk memperdalam pemahaman tentang fitur lanjutan Excel dan penerapan strategi pemasaran digital yang lebih efektif.

UCAPAN TERIMA KASIH

Pelaksana pengabdian mengucapkan rasa terima kasih kepada semua pihak yang telah berperan aktif dalam menyukseskan kegiatan ini. Ucapan terima kasih khusus disampaikan kepada UMKM Roti Mahkota, yang telah memberikan kesempatan dan kerjasama penuh selama program pelatihan dan pendampingan ini berlangsung. Tidak lupa, kami juga berterima kasih kepada Universitas Ahmad Dahlan dan tim pelaksana atas dukungan yang diberikan dalam mewujudkan program ini. Semoga hasil Kegiatan ini dapat memberikan manfaat dan dampak positif bagi pengembangan UMKM di Indonesia

DAFTAR RUJUKAN

- Arda, M. (2019). Meningkatkan Keunggulan Bersaing Melalui Analisis SWOT. *PERWIRA - Jurnal Pendidikan Kewirausahaan Indonesia*, 2(1), 61–69. <https://doi.org/10.21632/perwira.2.1.61-69>
- Ardana, P. D. H., Endiana, I. D. M., & Krisnayanti, N. K. A. (2022). Penerapan Sistem Pembukuan Sederhana Melalui MS. Excel, Peningkatan Pengetahuan E-Commerce. 1(November), 1155–1161.
- Choirina, P., Tjiptady, B. C., Fadliana, A. F., Rohman, M., Wahyudi, F., & Darajat, Pangestuti P. (2022). Peningkatan Marketing UMKM Dengan Pelatihan Desain Grafis Untuk Karang Taruna Desa Plandi, Kecamatan Wonosari, Kabupaten Malang. *I-Com: Indonesian Community Journal*, 2(1), 8–16. <https://doi.org/10.33379/icom.v2i1.1195>
- Hendriadi, A. A., Sari, B. nurina, & Padilah, T. N. (2019). Pelatihan Pemasaran digital Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) di Kabupaten Karawang. *J-Dinamika: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 4(2), 120–125. <https://doi.org/10.25047/j-dinamika.v4i2.1133>
- Kurniawan, P. S. (2020). Sosialisasi dan Pelatihan Penyusunan Laporan Keuangan Berbasis Teknologi Informasi bagi Pelaku UMKM di Desa Belatungan, Pupuan, Bali. *E-Dimas: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 11(4), 440–446. <https://doi.org/10.26877/e-dimas.v11i4.3981>
- Kusuma Dewi, K. N., & Mahyuni, L. P. (2022). Pelatihan Pemasaran digital Kepada UMKM di Banjar Pitik untuk Daya Saing Usaha. *Dinamisia: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 6(3), 716–724. <https://doi.org/10.31849/dinamisia.v6i3.6302>
- Maulidina, C. M., & Nafiati, L. (2024). Penerapan sistem informasi akuntansi, pemasaran digital dan e-commerce untuk meningkatkan literasi digitalisasi dan kinerja UMKM. *Jurnal Pembelajaran Pemberdayaan Masyarakat (JP2M)*, 5(1), 187–199. <https://doi.org/10.33474/jp2m.v5i1.21506>
- Nasihin, I., & Faddila, S. P. (2021). Pelatihan Penyusunan Sistem Informasi Akuntansi Dan Pelaporan Keuangan. *JMM (Jurnal Masyarakat Mandiri)*, 5(3), 1071–1087. <https://doi.org/10.31764/jmm.v5i3.4621>
- Putra, U. Y., Ainy, R. N., & Lestari, M. ayu. (2021). Seminar Nasional Hasil Pengabdian Kepada Masyarakat. *Seminar Nasional Pengabdian Kepada Masyarakat*, 0(0), 851–858. <https://ojs.unm.ac.id/semnaslpm/article/view/18284>
- Ratna Gumilang, R. (2019). Implementasi Pemasaran digital Terhadap Peningkatan Penjualan Hasil Home Industri. *Coopetition: Jurnal Ilmiah Manajemen*, 10(1), 9–14. <https://doi.org/10.32670/coopetition.v10i1.25>
- Siregar, G., Arda, M., Damanik, W. S., Saragih, S. A., Popy, P., & Zulham, M. (2023). Pelatihan Pemasaran digital Untuk Meningkatkan Penjualan Kelompok Tani Keloria. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 29(1), 60–63.
- Sitepu, Y. M. R. (2023). Peran UMKM dalam Penanggulangan Kemiskinan di Indonesia. *Benefit: Journal of Bussiness, Economics, and Finance*, 1(1), 1–13. <https://doi.org/10.37985/benefit.v1i1.14>
- Triani, M., Safitri, W., Rudian, R., Muncar, T., Hirawan, A., Febrian, R., & Ismatullah, M. F. (2022). Edukasi Pentingnya Pembukuan Bagi Pelaku Usaha Umkm Di Kelurahan Teluk Sepang. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Kuliah Kerja Nyata (JIMAKUKERTA)*, 2(1), 71–79. <https://doi.org/10.36085/jimakukerta.v2i1.2551>
- Wulandari, I., Zaman, D., Kurniawan, M. I., & Hanimah, N. (2024). *Jurnal Abdi Masyarakat Nusantara (JURDIASRA) Digitalisasi Keuangan UMKM: Pelatihan Pembuatan Laporan Keuangan Praktis dengan Microsoft Excel untuk Daya Saing yang Lebih Baik*. 2(1), 20–25.
- Wuryandini, A. R., Pakaya, L., & Masri, A. (2022). *Jurnal Sibermas (Sinergi*

Pemberdayaan Masyarakat) Umkm Maju Melalui Sharing Aplikasi Keuangan Berbasis Android Abstrak Desa Botubarani adalah salah satu desa dari sembilan desa yang terletak di Kecamatan Kabila Bone Kabupaten Bone Bolango . Desa Botubar. 1354–1363.

Zahriyah, A., Setianingrum, N., & Keuangan, P. (2024). *Pelatihan pelaporan keuangan berbasis aplikasi Excel bagi umkm di kabupaten jemmer. 5(4), 6865–6874.*