

## Optimalisasi Manajemen Keuangan, Pemasaran Digital, dan Sumber Daya Manusia pada UMKM Wingko Babat Cici 99

Aditya Rengga Mahesa<sup>1</sup>, Wigiyarti Nanda Styawati<sup>2</sup>, Nabila Assaffanah Abida<sup>3</sup>, Devi Febrianti<sup>4</sup>

<sup>1,2,3,4</sup> Universitas Mumammadiyah Lamongan, Indonesia

Received : 2 Januari 2026, Revised : 5 Februari 2026, Published : 19 Februari 2026

### Corresponding Author

Nama Penulis: Aditya Rengga Mahesa

E-mail: [adityarengga468@gmail.com](mailto:adityarengga468@gmail.com)

### Abstrak

Pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan untuk mengoptimalkan pengelolaan usaha UMKM Wingko Babat Cici 99 melalui pendampingan pada aspek manajemen keuangan, pemasaran digital, dan sumber daya manusia. Metode pelaksanaan kegiatan menggunakan pendekatan Interprofessional Education (IPE) yang dilaksanakan melalui tahapan identifikasi permasalahan, perencanaan solusi, pendampingan langsung, dan evaluasi secara partisipatif bersama pemilik dan karyawan UMKM. Pendampingan difokuskan pada penyusunan pencatatan keuangan harian, penerapan pemasaran digital melalui media sosial, serta penataan pembagian tugas dan alur kerja karyawan melalui mini standar operasional prosedur. Hasil kegiatan menunjukkan adanya peningkatan keteraturan pencatatan keuangan, mulai diterapkannya pemasaran digital untuk memperluas jangkauan promosi, serta pengelolaan sumber daya manusia yang lebih terstruktur. Temuan ini menunjukkan bahwa kegiatan pendampingan memberikan dampak positif terhadap efisiensi pengelolaan usaha dan mendukung keberlanjutan UMKM Wingko Babat Cici 99.

**Kata kunci** – UMKM, manajemen keuangan, pemasaran digital, sumber daya manusia, pengabdian masyarakat

### Abstract

This community service activity aimed to optimize the business management of Wingko Babat Cici 99 MSME through mentoring in financial management, digital marketing, and human resource management. The activity was conducted using an Interprofessional Education (IPE) approach through stages of problem identification, solution planning, participatory mentoring, and evaluation involving the business owner and employees. The mentoring focused on the preparation of daily financial records, the implementation of digital marketing through social media, and the structuring of task distribution and work flow through mini standard operating procedures. The results showed improvements in financial record keeping, the application of digital marketing to expand promotional reach, and more structured human resource management. These findings indicate that the mentoring activity had a positive impact on business efficiency and supported the sustainability of Wingko Babat Cici 99 MSME.

**Keywords** – MSMEs, financial management, digital marketing, human resource management, community service

**How To Cite** : Mahesa, A. R., Styawati, W. N., Abida, N. A., & Febrianti, D. (2026). Optimalisasi Manajemen Keuangan, Pemasaran Digital, dan Sumber Daya Manusia pada UMKM Wingko Babat Cici 99. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Bhinneka*, 4(3), 3964 - 3971. <https://doi.org/10.58266/jpmb.v4i3.1012>

**Copyright** ©2026 Aditya Rengga Mahesa, Wigiyarti Nanda Styawati, Nabila Assaffanah Abida, Devi Febrianti

This work is licensed under Creative Commons Attribution License 4.0 CC-BY International license



## **PENDAHULUAN**

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memainkan peran penting dalam membangun perekonomian negara. Keberadaan UMKM tidak hanya berperan dalam meningkatkan Produk Domestik Bruto (PDB) Indonesia yang mencapai 60,34%, sekaligus menjadi penyumbang tenaga kerja terbesar di Indonesia hingga 97,2% sehingga berperan dalam menurunkan tingkat pengangguran dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat (Ismail *et al.*, 2023). Peran tersebut menjadikan UMKM sebagai pilar utama perekonomian rakyat yang mampu menekan angka pengangguran, meningkatkan kesejahteraan masyarakat, dan memperkuat stabilitas ekonomi, khususnya pada tingkat lokal dan regional (Lubis & Salsabila, 2024).

Selain berkontribusi secara ekonomi, UMKM juga memiliki fungsi sosial dan kultural, terutama pada sektor usaha berbasis kearifan lokal. UMKM berperan dalam menciptakan pemerataan kesejahteraan dan memperkecil kesenjangan sosial melalui aktivitas ekonomi produktif yang melibatkan masyarakat sekitar (Lubis & Salsabila, 2024). Oleh karena itu, penguatan kapasitas UMKM menjadi langkah-langkah penting untuk mendorong pertumbuhan ekonomi yang menyertakan semua pihak dan dapat terus berlanjut.

Pada sektor kuliner, usaha mikro kecil menengah (UMKM) tidak hanya bertujuan mencari keuntungan secara ekonomi, namun juga ikut serta dalam menjaga dan melestarikan budaya yang ada di lingkungan sekitarnya. Produk kuliner tradisional merupakan bagian dari warisan budaya yang mencerminkan identitas daerah dan diwariskan secara turun-temurun (Slavina *et al.*, 2025). Keberlanjutan UMKM kuliner tradisional menjadi penting karena berkontribusi dalam mempertahankan nilai budaya sekaligus memperkuat daya tarik ekonomi daerah (Wulandari & Pradikto, 2025). Salah satu contoh makanan tradisional Indonesia yang masih ada sampai sekarang adalah Wingko Babat, masakan khas dari wilayah Kecamatan Babat, Kabupaten Lamongan, Provinsi Jawa Timur. UMKM Wingko Babat Cici 99 memproduksi dan menjual wingko babat dengan cita rasa tradisional yang telah diwariskan turun-temurun (Ubaidillah, 2023).

Wingko Babat Cici 99 merupakan UMKM yang bergerak dalam produksi Wingko Babat dan telah memiliki pelanggan tetap. Meskipun demikian, potensi usaha yang dimiliki belum sepenuhnya berkembang secara optimal. Seperti banyak UMKM lainnya, Wingko Babat Cici 99 masih menghadapi keterbatasan dalam pengelolaan usaha, terutama pada aspek manajemen keuangan, pemasaran, dan sumber daya manusia. Permasalahan tersebut berpotensi menghambat keberlanjutan usaha apabila tidak ditangani secara sistematis dan berkelanjutan (Ismail *et al.*, 2023; Lubis & Salsabila, 2024).

Hasil observasi dan wawancara dengan pemilik usaha menunjukkan bahwa aspek keuangan menjadi kendala utama. Banyak UMKM, termasuk Wingko Babat Cici 99, belum memiliki sistem pencatatan dan pelaporan keuangan yang lengkap, serta pemisahan antara keuangan pribadi dan usaha masih sederhana (Sinta Oktavia *et al.*, 2024; Syamsul, 2024). Hal ini menyulitkan analisis profitabilitas, pengendalian biaya, pengambilan keputusan investasi, dan akses ke sumber pembiayaan eksternal.

Selain itu, cara pemasaran masih bersifat konvensional melalui penjualan langsung dan mulut ke mulut. Pemanfaatan media digital masih terbatas, padahal strategi pemasaran digital penting untuk memperluas jangkauan pasar UMKM modern. Dalam pengelolaan sumber daya manusia juga belum berjalan secara efektif, Wingko Babat Cici 99 masih mengandalkan tenaga kerja keluarga atau masyarakat sekitar tanpa pembagian tugas yang jelas, pelatihan formal, atau penilaian kinerja yang terstruktur (Balqis *et al.*, 2025; Ismail *et al.*, 2023). Kondisi tersebut sejalan dengan temuan (Wulandari & Pradikto, 2025) yang menyatakan bahwa kelemahan manajerial masih menjadi tantangan utama UMKM kuliner tradisional.

Keberhasilan UMKM sangat dipengaruhi oleh efektivitas manajemen dalam mengelola seluruh sumber daya yang dimiliki. Pengelolaan SDM, keuangan, dan pemasaran yang baik dapat menciptakan lingkungan usaha yang lebih kuat dan berkelanjutan, serta meningkatkan daya saing. Pentingnya pengembangan kompetensi SDM, pencatatan keuangan yang terstruktur, serta pemanfaatan teknologi digital telah terbukti menjadi faktor kunci keberhasilan UMKM (Bidin *et al.*, 2024).

Berbagai kegiatan pengabdian kepada masyarakat sebelumnya telah menyoroti pentingnya peningkatan kapasitas manajerial UMKM, namun pada praktiknya masih diperlukan upaya pendampingan yang terarah dan aplikatif untuk membantu UMKM meningkatkan kapasitas pengelolaan usahanya. Pendekatan Interprofessional Education (IPE) dalam kegiatan pengabdian

kepada masyarakat dipandang relevan karena mengintegrasikan berbagai bidang keilmuan dalam merumuskan solusi yang komprehensif. Pendampingan yang terfokus pada optimalisasi manajemen keuangan, pemasaran digital, dan pengelolaan sumber daya manusia diharapkan mampu meningkatkan efisiensi operasional, memperkuat daya saing, serta mendukung keberlanjutan UMKM Wingko Babat Cici 99 sebagai bagian dari pelestarian kuliner tradisional daerah (Ismail *et al.*, 2023; Slavina *et al.*, 2025).

Berdasarkan uraian tersebut, kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan untuk meningkatkan kapasitas pengelolaan usaha UMKM Wingko Babat Cici 99 melalui pendampingan yang terarah dan aplikatif. Secara khusus, pengabdian ini bertujuan untuk mengoptimalkan manajemen keuangan melalui pencatatan keuangan yang lebih sistematis, mengembangkan strategi pemasaran digital guna memperluas jangkauan pasar, serta memperbaiki pengelolaan sumber daya manusia melalui pembagian tugas yang jelas dan penyusunan standar operasional kerja sederhana. Pendekatan Interprofessional Education (IPE) diharapkan mampu meningkatkan efisiensi operasional, memperkuat daya saing, serta mendukung keberlanjutan UMKM Wingko Babat Cici 99 sebagai bagian dari upaya pelestarian kuliner tradisional daerah (Bidin *et al.*, 2024).

## METODE

Kegiatan ini adalah bagian dari rangkaian kegiatan yang bertujuan memberikan pelayanan kepada masyarakat, yang diselenggarakan guna memenuhi tugas pendidikan antar profesi (IPE) yang bertujuan meningkatkan pengelolaan keuangan, promosi online, dan manajemen karyawan. Kegiatan ini dilaksanakan pada UMKM Wingko Babat Cici 99 dengan melibatkan pemilik usaha dan karyawan sebagai target dan subjek pengabdian. Metode pelaksanaan dirancang secara bertahap mulai dari identifikasi permasalahan, perencanaan solusi, pelaksanaan pendampingan, hingga evaluasi hasil kegiatan guna memastikan solusi yang diberikan sesuai dengan kebutuhan mitra dan mendukung keberlanjutan usaha.

### 1. Kegiatan dan Pelaksanaan

Kegiatan ini adalah bagian dari rangkaian kegiatan yang dilakukan untuk melayani masyarakat untuk memenuhi tugas Interprofessional Education (IPE). Kegiatan dilaksanakan dalam bentuk pendampingan UMKM Wingko Babat Cici 99 dengan tujuan untuk meningkatkan pengelolaan keuangan, pemasaran digital, serta manajemen sumber daya manusia. Pelaksanaan kegiatan berlangsung di Wingko Babat outlet Cici 99 selama periode Oktober hingga Desember. Kegiatan ini dilaksanakan oleh 3 orang mahasiswa dari Prodi Manajemen dan Akuntansi Universitas Muhammadiyah Lamongan sebagai tim pendamping, yang bekerja sama dengan pemilik UMKM Wingko Babat outlet Cici 99 dan karyawan sebagai pihak yang menerima pendampingan. Rangkaian kegiatan dilakukan secara sistematis melalui beberapa tahap. Tahap pertama adalah identifikasi masalah, di mana tim mahasiswa melakukan observasi langsung kondisi usaha untuk mengetahui kendala yang dihadapi UMKM. Tahap kedua adalah wawancara partisipatif, di mana tim mahasiswa mengumpulkan informasi dari pemilik dan karyawan mengenai permasalahan yang mereka alami. Berdasarkan hasil identifikasi dan wawancara, tahap ketiga adalah pemberian solusi, di mana tim mahasiswa menyusun strategi yang relevan, seperti pembuatan catatan keuangan sederhana, panduan pemasaran digital, dan rekomendasi pembagian tugas karyawan yang lebih terstruktur. Tahap keempat adalah pendampingan, yang dilakukan secara partisipatif oleh tim mahasiswa untuk membantu UMKM menerapkan solusi yang telah disusun. Pendampingan mencakup bimbingan pembuatan laporan keuangan, simulasi pemasaran digital, serta implementasi mini SOP untuk pembagian tugas karyawan. Tahap terakhir adalah evaluasi, yang bertujuan menilai efektivitas solusi dan keberhasilan pendampingan, dilakukan melalui pengamatan langsung, diskusi dengan mahasiswa dan UMKM, serta peninjauan laporan dan aktivitas usaha.

### 2. Waktu dan Tempat Pengabdian kepada Masyarakat

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat dilaksanakan pada bulan Oktober hingga Desember 2025. Pelaksanaan kegiatan dilakukan secara bertahap menyesuaikan dengan jadwal operasional UMKM dan kebutuhan pendampingan pada setiap aspek manajemen usaha.

### 3. Mitra/Subjek Pengabdian

Mitra dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah UMKM Wingko Babat Cici 99 yang bergerak di bidang kuliner tradisional. Subjek pengabdian meliputi pemilik usaha dan

karyawan yang terlibat langsung dalam proses produksi, pengemasan, dan pelayanan penjualan, dengan jumlah karyawan sebanyak 15 orang.

#### 4. Prosedur

Prosedur pelaksanaan pengabdian masyarakat pada UMKM Wingko Babat Cici 99 dilakukan melalui beberapa tahapan yang sistematis.

- a. Identifikasi masalah: dilaksanakan melalui observasi langsung kondisi usaha dan sesi wawancara dengan pemilik UMKM Wingko Babat Cici 99. Selama wawancara, tim menanyakan berbagai aspek usaha, mulai dari pengelolaan keuangan, strategi pemasaran, hingga pembagian tugas karyawan. Dari kegiatan ini, diperoleh gambaran mengenai kendala yang dihadapi UMKM Wingko Babat Cici 99, misalnya ketidakteraturan pencatatan keuangan, kurangnya strategi pemasaran digital, dan pembagian tanggung jawab karyawan yang belum optimal.
- b. Perencanaan solusi: pada tahap ini, tim menyusun strategi yang sesuai dengan kondisi UMKM Wingko Babat Cici 99, seperti pembuatan catatan keuangan sederhana, panduan pemasaran digital melalui media sosial, dan pembagian tugas yang lebih terstruktur untuk karyawan. Solusi ini disesuaikan dengan kemampuan dan sumber daya yang dimiliki oleh UMKM Wingko Babat Cici 99 agar dapat diterapkan secara realistis.
- c. Pendampingan langsung: tim memberikan bimbingan kepada pemilik dan karyawan UMKM Wingko Babat Cici 99. Pendampingan ini mencakup pelatihan pembuatan laporan keuangan, simulasi pemasaran digital, serta pembahasan strategi pembagian tanggung jawab karyawan sesuai mini SOP. Tim juga mendampingi selama proses implementasi, memberikan arahan, dan memonitor perkembangan agar solusi yang diberikan dapat berjalan efektif. Tahap terakhir adalah mengevaluasi hasil yang didapat dari pendampingan, dilakukan agar dapat mengetahui sejauh mana keberhasilan implementasi solusi dan efektivitas pendampingan. Evaluasi dilakukan melalui pengamatan langsung, wawancara lanjutan dengan pemilik dan karyawan, serta peninjauan laporan keuangan dan aktivitas pemasaran digital. Seluruh data dan produk kegiatan dikumpulkan dalam bentuk dokumentasi, catatan wawancara, laporan kemajuan usaha, serta hasil evaluasi karyawan dan operasional UMKM.

Dengan prosedur yang terstruktur ini, pengabdian masyarakat diharapkan mampu memberikan dampak positif yang nyata bagi UMKM Wingko Babat Cici 99, terutama dalam pengelolaan keuangan, pemasaran digital, dan peningkatan kemampuan karyawan.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat pada UMKM Wingko Babat Cici 99 memberikan dampak terhadap peningkatan pengelolaan usaha, khususnya pada aspek manajemen keuangan, pemasaran digital, dan sumber daya manusia. Hasil kegiatan diperoleh melalui proses observasi, pendampingan, serta penerapan langsung bersama mitra. Setiap hasil yang dicapai dianalisis dengan mengaitkannya pada tujuan kegiatan pengabdian dan konsep pengelolaan UMKM yang relevan.

### 1. Hasil dan Pembahasan Pendampingan Keuangan

Hasil pendampingan pada aspek manajemen keuangan menunjukkan bahwa sistem pencatatan transaksi usaha telah berkembang secara signifikan. Sebelum pendampingan, pencatatan keuangan UMKM Wingko Babat Cici 99 masih sederhana dan tidak memiliki format baku, sehingga pencatatan dilakukan secara manual dan tidak terstruktur. Hal ini menyulitkan pemilik dalam menilai arus kas dan menentukan keputusan usaha (Nuraini & Iriyadi, 2021). Setelah pendampingan, pemilik usaha mulai melakukan pencatatan keuangan harian secara lebih teratur dan sistematis. Pencatatan mencakup pendapatan dari penjualan, pengeluaran operasional dan catatan transaksi penting. Dengan adanya format ini, pemilik dapat memisahkan keuangan pribadi dan usaha, sehingga meningkatkan transparansi dan mempermudah penghitungan laba (Falatifah *et al.*, 2025). Selain itu, temuan menunjukkan bahwa pencatatan terstruktur membantu pemilik dalam memantau perkembangan usaha secara berkelanjutan, mengurangi kesalahan pencatatan, dan mempercepat proses evaluasi mingguan atau bulanan (Rohmani & Paramitalaksmi, 2024). Hal ini sesuai dengan prinsip manajemen keuangan UMKM yang menekankan pentingnya *record-keeping* untuk pengendalian internal dan pengambilan keputusan (Adeyemi & Nwosu, 2022).

Pendampingan juga mendorong pemilik bisnis untuk mulai membedakan uang pribadi mereka dari uang bisnis mereka. Pemisahan ini membantu meningkatkan transparansi keuangan dan membuat perhitungan laba usaha lebih mudah. Heriyani & Silvera, (2024) melaporkan bahwa kegiatan pendampingan berhasil meningkatkan pemahaman pelaku UMKM tentang pentingnya pemilahan transaksi pribadi dan usaha serta penggunaan format yang konsisten untuk menghasilkan informasi keuangan yang dapat diandalkan dalam perencanaan dan evaluasi usaha. Situasi ini juga mendukung literatur manajemen keuangan UMKM yang menekankan pentingnya pemisahan entitas ekonomi untuk pengendalian dana yang lebih efektif.



**Gambar 1.** Pendampingan Penggunaan Format Pencatatan

Ketiadaan SOP terkait pencatatan sebelumnya berpotensi menimbulkan inkonsistensi data keuangan. Berdasarkan literatur, SOP sederhana dalam pencatatan keuangan meningkatkan keteraturan dan akurasi informasi (Sakti *et al.*, 2025). Oleh karena itu, implementasi format baku sekaligus pelatihan rutin merupakan strategi penting untuk meningkatkan kapasitas manajerial UMKM.

## 2. Hasil dan Pendampingan Pemasaran Digital

Dalam hal pemasaran, dukungan yang dilakukan mengubah strategi pemasaran dari metode konvensional ke penggunaan media digital, terutama platform TikTok. Sebelum pendampingan, strategi pemasaran Wingko Babat Cici 99 masih mengandalkan metode tradisional, seperti penjualan langsung dan promosi dari mulut ke mulut, sementara media sosial seperti Instagram belum dikelola secara konsisten (Prameswari & Fauziah, 2025). Pendampingan dilakukan melalui pengembangan konten di TikTok, termasuk pembuatan akun, konsep konten, pembuatan video, dan penjadwalan unggahan (*content planning*). Konten menonjolkan proses pembuatan wingko, kualitas bahan, dan keunikan produk. Setelah mendapatkan bantuan, UMKM Wingko Babat Cici 99 mulai menggunakan TikTok sebagai media untuk mempromosikan produknya dengan membuat akun bisnis dan mengunggah konten yang mencakup aktivitas sehari-hari perusahaan dan video tentang proses produksi dan tampilan produk. Konten disajikan dalam format visual yang sederhana tetapi menarik, dan disesuaikan dengan fitur media sosial.



**Gambar 2.** Pembuatan Konten Promosi

Pemasaran digital melalui media sosial memungkinkan bisnis menjangkau lebih banyak pelanggan dan menjalin hubungan yang lebih intensif dengan mereka, hal ini sejalan dengan temuan kegiatan pendampingan oleh Istiyani *et al.*, (2025) menunjukkan bahwa optimalisasi media sosial untuk UMKM, terutama melalui konten kreatif di platform seperti TikTok, dapat meningkatkan *engagement* dan interaksi pengguna, sehingga membantu memperluas jangkauan pemasaran produk dan meningkatkan *brand awareness*. Selain itu penelitian yang dilakukan oleh Ananda & Husrizalsyah, (2025) tentang penerapan *content marketing* melalui TikTok menemukan bahwa strategi konten yang menarik dan konsisten berkontribusi pada peningkatan *brand awareness* dan keterlibatan audiens terhadap produk UMKM. Pemanfaatan media sosial bukan hanya meningkatkan jangkauan pasar, tetapi juga membantu pemilik memahami perilaku konsumen digital. Strategi storytelling sederhana dan penggunaan hashtag relevan mendukung *engagement* yang lebih tinggi, sesuai dengan prinsip digital marketing untuk UMKM.

### 3. Hasil dan Pembahasan Pendampingan Manajemen Sumber Daya Manusia (SDM)

Pekerjaan dan alur kerja karyawan menjadi lebih baik setelah elemen manajemen sumber daya manusia diintegrasikan. Sebelum pendampingan, pembagian tugas karyawan tidak jelas, dan alur kerja produksi serta pengemasan sangat bergantung pada kebiasaan individu (Hariroh *et al.*, 2024). Pendampingan dilakukan dengan menyusun mini SOP dan pembagian tugas yang lebih terstruktur. Penerapan SOP membantu karyawan memahami tanggung jawab mereka, menjaga konsistensi kualitas produk, dan mempercepat proses kerja (Subagio *et al.*, 2022). Setelah mendapatkan bantuan, UMKM Wingko Babat Cici 99 mulai menerapkan pembagian tugas yang lebih terstruktur dan menggunakan mini Standar Operasional Prosedur (SOP) sebagai standar kerja. SOP adalah standar kerja yang membantu karyawan memahami tugas dan tanggung jawab mereka masing masing yang menghasilkan proses kerja yang lebih tertib dan efisien. Hal ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh (Subagio *et al.*, 2022) menunjukkan bahwa implementasi SOP dan pelatihan bagi karyawan berkontribusi signifikan terhadap peningkatan kinerja internal dan konsistensi operasional. Penerapan SOP secara efektif memberikan panduan kerja yang jelas, membantu karyawan memahami tugas masing masing, dan pada akhirnya meningkatkan produktivitas serta kualitas hasil produksi.



**Gambar 3.** Pelatihan Pembagian Tugas dan Pembuatan SOP

Ketidakteraturan alur kerja sebelumnya dapat menimbulkan inkonsistensi produk dan potensi miskomunikasi antar karyawan. Dengan SOP dan pembagian tugas yang jelas, koordinasi internal meningkat, kesalahan produksi berkurang, dan efisiensi operasional meningkat (Sutomo *et al.*, 2023). Hal ini menunjukkan bahwa pengelolaan SDM yang terstruktur berkontribusi pada keberlanjutan UMKM.

Secara keseluruhan, temuan pendampingan menunjukkan bahwa kemajuan dalam bidang keuangan, pemasaran digital, dan sumber daya manusia berkorelasi satu sama lain dan berkontribusi pada kelangsungan hidup Wingko Babat Cici 99. Pengelolaan sumber daya manusia yang lebih baik meningkatkan efisiensi operasional, pencatatan keuangan yang lebih tertata meningkatkan kontrol bisnis, dan pemasaran digital memperluas jangkauan pasar. Terbukti bahwa pendekatan pendampingan yang praktis dan sesuai dengan kebutuhan mitra dapat secara bertahap meningkatkan kemampuan pengelolaan UMKM, sesuai dengan konsep manajemen usaha kecil dan menengah yang

menekankan keterpaduan antara keuangan, pemasaran, dan SDM untuk mendorong pertumbuhan usaha yang berkelanjutan (Bidin *et al.*, 2024).

## KESIMPULAN DAN SARAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat pada UMKM Wingko Babat Cici 99 memberikan kontribusi positif dalam meningkatkan pengelolaan usaha, khususnya pada aspek manajemen keuangan, pemasaran digital, dan sumber daya manusia. Pendampingan yang dilakukan membantu mitra dalam menyusun pencatatan keuangan harian yang lebih terstruktur, mulai memanfaatkan media sosial sebagai sarana promosi, serta menata pembagian tugas dan alur kerja karyawan secara lebih jelas melalui penerapan mini standar operasional prosedur. Pendekatan Interprofessional Education (IPE) memungkinkan kolaborasi lintas keilmuan sehingga solusi yang diberikan lebih komprehensif dan sesuai dengan kebutuhan mitra. Hasil kegiatan menunjukkan bahwa pendampingan yang bersifat partisipatif mampu meningkatkan efisiensi pengelolaan usaha dan mendukung keberlanjutan UMKM.

Berdasarkan hasil kegiatan tersebut, disarankan agar UMKM Wingko Babat Cici 99 dapat terus menerapkan dan mengembangkan sistem pengelolaan usaha yang telah diperkenalkan, khususnya dalam konsistensi pencatatan keuangan, optimalisasi pemasaran digital, dan penerapan standar operasional kerja. Selain itu, kegiatan pendampingan serupa diharapkan dapat dilaksanakan secara berkelanjutan dan diperluas pada UMKM lain yang memiliki karakteristik permasalahan sejenis guna mendukung penguatan UMKM berbasis kearifan lokal secara berkelanjutan. Sebagai tindak lanjut, tema kegiatan pengabdian selanjutnya dapat difokuskan pada penguatan sistem pencatatan keuangan berbasis digital sederhana, pengembangan strategi branding produk lokal melalui konten pemasaran kreatif, serta peningkatan kapasitas sumber daya manusia dalam pengelolaan usaha berbasis standar operasional prosedur (SOP). Dengan adanya kegiatan lanjutan tersebut, diharapkan UMKM tidak hanya mampu mempertahankan keberlanjutan usahanya, tetapi juga meningkatkan daya saing produk lokal di tengah persaingan pasar yang semakin kompetitif.

## UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terima kasih kepada pemilik dan karyawan UMKM Wingko Babat Cici 99 atas kerja sama dan partisipasi aktif selama pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat. Ucapan terima kasih juga disampaikan kepada dosen pembimbing dan seluruh pihak yang telah memberikan dukungan, arahan, serta fasilitas sehingga kegiatan ini dapat terlaksana dengan baik. Semoga hasil kegiatan ini dapat memberikan manfaat dan berkontribusi terhadap pengembangan UMKM secara berkelanjutan.

## DAFTAR PUSTAKA

- Adeyemi, A. O., & Nwosu, C. E. (2022). Balancing The Books: a Guide to SME Financial Fitness Via The Art of Effective Record Keeping. *Research Journal of Accounting and Entrepreneurship*, 10(3), 1–15. <http://hollexpub.com/J/index.php/19>
- Ananda, R. A., & Husrizalsyah, D. (2025). Penerapan Content Marketing Melalui Social Media Tiktok Pada UMKM MAECHA.ID. *AL MIKRAJ Jurnal Studi Islam Dan Humaniora*, 5(2), 219–237. <https://doi.org/DOI:https://doi.org/10.37680/almikraj.v5i2.6768>
- Balqis, K. P., Harahap, I. T. S., & Zainarti. (2025). Tantangan dan Strategi Pengelolaan SDM dalam Usaha Mikro Warung Bu Siti. *Jurnal Ilmiah Penelitian Mahasiswa*, 3(4), 640–654. <https://doi.org/https://doi.org/10.61722/jipm.v3i4.1158>
- Falatifah, M., Karlinah, Lady, Sugondo, L. Y., & Caricola, S. G. (2025). Pendampingan Pencatatan Akuntansi Sederhana pada Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). *Jurnal Mandala Pengabdian Masyarakat*, 6(1), 212–219. <https://doi.org/10.35311/jmpm.v6i1.577>
- Fiqih Maria Rabiatul Hariroh, Nur Azis, Prasetyo Hari Sandi, Novi Fitria Hermiati, & Winda Aprilia. (2024). Peranan Kompetensi Sumber Daya Manusia Umkm Dalam Meningkatkan Kinerja Umkm. *Jurnal Pengabdian Bersama Masyarakat Indonesia*, 2(1), 48–54. <https://doi.org/10.59031/jpbmi.v2i1.303>
- Heriyani, & Silvera, D. L. (2024). Pelatihan dan Pendampingan Pencatatan Serta Penyusunan Laporan Keuangan Sederhana UMKM. *Journal of Global Economic Research*, 1(2), 122–128.

- Ismail, K., Rohmah, M., & Putri, D. A. P. (2023). Peranan UMKM dalam Penguatan Ekonomi Indonesia. *Jurnal Neraca: Jurnal Pendidikan Dan Ilmu Ekonomi Akuntansi*, 7(2), 208–217. <https://doi.org/10.31851/neraca.v7i2.14344>
- Istiyani, A., Atalarik, N., Magno, D. N. F., Budiningsih, F. I., Wulan, D. R., & Milatushofi, M. (2025). Optimalisasi Media Sosial sebagai Strategi Pemasaran Digital: Pendampingan UMKM Dapur 80 dalam Pemanfaatan Tiktok dan Instagram. *BUDIMAS: JURNAL PENGABDIAN MASYARAKAT*, 7(2 SE-Articles). <https://doi.org/10.29040/budimas.v7i2.16817>
- K. Bidin, C. R., Natsir, S., Adda, H. W., Rossanty, N. P. E., & Santi, I. N. (2024). Peningkatan Kompetensi Sumber Daya Manusia (SDM) Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) Dalam Pengelolaan Keuangan Dan Pemasaran Berbasis Digital Dipesisir Pantai Desa Masaingi. *Jurnal Pengabdian Dan Pengembangan Masyarakat Indonesia*, 3(2), 207–213. <https://doi.org/10.56303/jppmi.v3i2.298>
- Lubis, P. S. I., & Salsabila, R. (2024). Peran UMKM ( Usaha Mikro , Kecil , Dan Menengah ) Dalam Meningkatkan Pembangunan Ekonomi Di Indonesia. *MUQADDIMAH: Jurna Ekonomi, Manajemen, Akuntansi Dan Bisnis*, 2(3), 91–110. <https://doi.org/https://doi.org/10.59246/muqaddimah.v2i2.716>
- Nuraini, A., & Iriyadi, I. (2021). Pencatatan Dan Pengaturan Keuangan Bisnis Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah. *Jurnal Abdimas Dedikasi Kesatuan*, 2(2), 137–146. <https://doi.org/10.37641/jadkes.v2i2.782>
- Prameswari, M. A., & Fauziah, S. (2025). Digitalisasi Pemasaran Melalui Media Sosial Sebagai Strategi Pengembangan UMKM di Desa Lebo Sidoarjo. *Jurnal Sinabis*, 1(3), 895–901. <https://jsinabis.upnjatim.ac.id/index.php/jsinabis>
- Rani Titi Rohmani, & Ratri Paramitalaksmi. (2024). Pelatihan Pencatatan Laporan Keuangan Sederhana Berbasis Digital melalui Aplikasi TokoKu pada UMKM di Desa Kebapangan. *Jurnal Pelayanan Dan Pengabdian Masyarakat Indonesia*, 3(4), 178–186. <https://doi.org/10.55606/jppmi.v3i4.1624>
- Sakti, N. C., Sulistyowati, R., Wulandari, R. N. A., Nurlaili, E. I., & Narmaditya, B. S. (2025). The Influence of Financial and Digital Literacy on SMEs Productivity in Indonesia: The Mediating Role of Marketing Intensity. *Journal of Small Business Strategy*, 35(3), 96–105. <https://doi.org/10.53703/001c.137822>
- Sinta Oktavia, Mahdalena, & VictorsonTaruh. (2024). Kendala Penyusunan Laporan Keuangan Berdasarkan Standar Akuntansi Keuangan Entitas Mikro, Kecil, dan Menengah pada Rumah Karawo Kota Gorontalo. *Jurnal Mahasiswa Akuntansi*, 2(4), 465–486.
- Slavina, E., Solfema, S., & Putri, L. D. (2025). Melestarikan Budaya Jawa di Trans Melalui Makanan Tradisional. *Student Scientific Creativity Journal*, 3(1), 165–169. <https://doi.org/https://doi.org/10.55606/sscj-amik.v3i1.4947>
- Subagio, N. A., Justin, W. J., & Yoewono, J. (2022b). Edukasi Standard Operating Produce (SOP), Kemasan, dan Perizinan UMKM Keripik Asih Jawa Timur. *Peka: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 5(2), 123–137. <https://doi.org/10.33508/peka.v5i2.4221>
- Sutomo, Sudarmiatin Sudarmiatin, & Ludi Wishnu Wardana. (2023). Optimizing MSME Performance Through Implementing Effective Human Resource Management Practices in the Creative Industries Sector: Systematic Literature Review (SLR). *International Journal of Management Research and Economics*, 1(4), 123–141. <https://doi.org/10.54066/ijmre-itb.v1i4.1172>
- Syamsul, S. (2024). Investigasi Pencatatan dan Pelaporan Keuangan UMKM: Apakah Disusun Berdasarkan Standar Akuntansi? *Jurnal Akuntansi Dan Ekonomika*, 14(1), 52–62. <https://doi.org/10.37859/jae.v14i1.5765>
- Ubaidillah, M. M. (2023). Strategi Industri Wingko Babat dalam Upaya Meningkatkan Perekonomian Lokal. *Social Science Educational Research*, 1(1).
- Wulandari, S., & Pradikto, S. (2025). Pengembangan Model Ekonomi Kreatif Berbasis Produk Tradisional: Studi Literatur UMKM Jamu Bonagung dalam Konteks Pemberdayaan Ekonomi Lokal Kota Pasuruan. 1(1), 54–61.