



PENGUATAN BISNIS UMKM “MADU YBS” MELALUI PENDAMPINGAN MANAJEMEN USAHA DAN FASILITASI DOKUMEN LEGALITAS PRODUK

Strengthening UMKM Business “Madu YBS” Through Business Management Assistance And Facilitation of Product Legality Documents

I Made Endra Kartika Yudha^{1*}, Ni Putu Premierita Haryanti², I Putu Suhartika³, Ni Nyoman Reni Suasih⁴

^{1,4}Program Studi Ekonomi Pembangunan, Universitas Udayana, ^{2,3}Program Studi Perpustakaan Universitas Udayana

Jalan P. B. Sudirman, Denpasar, Bali

*Alamat korespondensi : kartikayudha@unud.ac.id

(Tanggal Submission: 30 September 2021, Tanggal Accepted : 27 Februari 2022)



Kata Kunci :

*Pendampingan,
Perizinan,
Laporan
Keuangan
Sederhana*

Abstrak :

UMKM Madu YBS merupakan usaha mikro yang menjual produk madu. Produk madu yang dijual oleh UMKM Madu YBS selama ini telah dipasarkan ke beberapa restoran, namun akibat pandemi COVID-19 menyebabkan permintaan produk madu tersebut mengalami penurunan drastis. Pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan untuk memberikan solusi atas permasalahan pada aspek manajemen usaha terkait ijin, laporan keuangan, dan target pasar. Adapun metode pelaksanaan terdiri atas indentifikasi kebutuhan, pendampingan, proses fasilitasi perizinan, pendampingan dan evaluasi. Masalah internal utama yang dihadapi UMKM Madu YBS adalah pada aspek bisnis dan legalitas produk. Produk memiliki nilai jual yang relative rendah dibanding produk UMKM yang sejenis karena tidak memiliki ijin produk. Kebutuhan dan supply produk yang tidak seimbang menjadi dasar pendampingan usahan dlama rangka mencari sumber bahan baku yang lain. Untuk itu, tim pelaksanak kegiatan melakukan survei lapangan untuk mencari sumber bahan baku baru dari pemasok yang berbeda. Hasil survey menunjukkan adanya potensi pemasok baru di Kecamatan Payangan, Kabupaten Gianyar yang terdiri ada kelompok tani lebah madu rumahan. Pada kegiatan tahap ketiga, mitra diberikan pendampingan dlaam mengurus perizinan Pangan-Industri Rumah Tangga (P-IRT). Kegiatan tahap ke-empat dilakukan dengan pendampingan peyusunan laporan keuangan sederhana berupa laporan buku besar, arus kas, stok, dan laporan piutang. Sebagai upaya evaluasi kegiatan, maka tim pengabdian secara langsung maupun tidak langsung (melalui tenaga lapangan mahasiswa) melakukan komunikasi dengan pemilik UMKM apabila pada tahap awal implementasi hasil pendampingan masih mengalami kendala Kegiatan pendampingan menghasilkan indentifikasi existing supplier, target produksi, izin legalitas atas produk, dan laporan keuangan sederhana.

Key word :

*Mentoring,
Licensing,
Simple Financial
Statements*

Abstract :

UMKM Honey YBS is a micro business that sells honey products. Honey products sold by YBS Honey SMEs have been marketed to several restaurants, but due to the COVID-19 pandemic, the demand for these honey products has decreased drastically. This community service aims to provide solutions to problems in business management aspects related to permits, financial reports, and target markets. The implementation method consists of identification of needs, assistance, facilitation of licensing processes, mentoring and evaluation. The main internal problem faced by MSME Madu YBS is in the business aspect and product legality. The product has a relatively low selling value compared to similar MSME products because it does not have a product license. Unbalanced product needs and supply become the basis for business assistance in order to find other sources of raw materials. For this reason, the activity implementation team conducted a field survey to find new sources of raw materials from different suppliers. The survey results show that there are potential new suppliers in Payangan District, Gianyar Regency, which consist of home-based honey bee farmer groups. In the third phase of activities, partners are provided with assistance in managing the Food-Household Industry (P-IRT) licensing. The fourth stage of activity is carried out by assisting in the preparation of simple financial reports in the form of general ledger, cash flow, stock, and accounts receivable reports. As an effort to evaluate activities, the service team directly or indirectly (through student field staff) communicates with MSME owners if in the early stages of implementing the assistance results there are still problems. Assistance activities result in identification of existing suppliers, production targets, legality permits for products, and simple financial statements.

Panduan sitasi / *citation guidance* (APPA 7th edition) :

Yudha, I. M. E. K., Haryanti, N. P. P., Suhartika, I. P., & Suasih, N. N. R. (2022). Penguatan Bisnis UMKM "Madu YBS" Melalui Pendampingan Manajemen Usaha Dan Fasilitasi Dokumen Legalitas Produk. *Jurnal Abdi Insani*, 9(1), 114-122. <https://doi.org/10.29303/abdiinsani.v9i1.428>

PENDAHULUAN

Madu merupakan sebuah produk makanan yang dihasilkan oleh aktifitas serangga. Madu memiliki kandungan nutrient karbohidrat yang tinggi, akan tetapi rendah protein dan lemak. Nilai kadar gizi dari sebuah madu sangat dipengaruhi oleh berbagai andungan didalamnya, yaitu gula-gula sederhana seperti glukosa dan fruktosa. Madu sangat bermanfaat bagi kesehatan sebagai anti-bakteri untuk menyembuhkan radang tenggorokan Kamilah, (2019). Madu memiliki rasa manis yang digemari oleh masyarakat, teksturnya kental, memiliki warna yang bervariasi mulai dari cerah kekuningan, hingga emas kegelapan. Madu dihasilkan pada sebuah wadah berupa kantung yang merupakan rumah atau tempat tinggal dari berbagai jenis tawon yang menghinggapi berbagai nektar bunga tumbuh-tumbuhan. Jrnis bunga dan tanaman tempat yang menjadi lokasi tawon/lebah menghisap nektar sangat mempengaruhi rasa dan aroma dari madu yang dihasilkan. Keanekaragaman hayati (*biodiversity*) Indonesia merupakan yang terbesar kedua di dunia setelah Brazil, dan Indonesia juga terkenal sebagai mega center dengan tumbuhan tropis dan biota lautnya Yulina, (2017). Sehingga tidak mengherankan bahwa madu dapat diperoleh di banyak daerah di Indonesia.



UMKM Madu YBS merupakan usaha mikro yang berlokasi di Desa Bedulu, Kecamatan Blahbatuh, Kabupaten Gianyar, Bali, yang menjual produk madu yang dihasilkan dari ternak lebah maupun sarang lebah yang terbentuk secara alami. Produk madu yang dijual oleh UMKM Madu YBS berupa madu (*liquid*) maupun madu sarang (Gambar 1.) yang berasal dari *supply* pencari madu di perbukitan kaki Gunung Agung (seperti Kecamatan Selat, Kabupaten Karangasem) yang merupakan gunung api aktif tertinggi di Pulau Bali. Bahkan publikasi penelitian tentang lebah tanpa sengat masih relatif sedikit, hasil penelitian (Putra *et al.*, 2014) justru menyebutkan bahwa masyarakat di Kecamatan Selat telah lama memelihara lebah tanpa sengat (*Trigona spp.*) secara tradisional. Sebagaimana informasi yang beredar luas, bahwa madu yang dihasilkan oleh lebah yang tidak memiliki sengat adalah jenis madu yang sangat bagi dan memberi manfaat yang luas bagi kesehatan tubuh.

Produk madu baik dalam bentuk segar maupun olahan yang dijual oleh kelompok UMKM “Madu YBS” telah dijual secara terbuka ke berbagai tempat makan, toko oleh-oleh, dan pasar lainnya yang berlokasi di sekitaran daerah Ubud. Ketika pandemi COVID-19, aktivitas pariwisata dihentikan sementara oleh pihak yang berwajib, maka hal tersebut menyebabkan permintaan berbagai jenis produk termasuk madu, mengalami penurunan yang sangat drastis. Sebagai bentuk respon akan hal tersebut, kelompok “Madu YBS” melakukan berbagai upaya agar tetap dapat *survive*, yaitu dengan mencoba melakukan perluasan *market share* dengan menawarkan produk secara retail. Tekiat hal tersebut, terjadi persoalan lain yaitu adanya keterbatasan biaya promosi. Faktor lain yang dirasa perlu untuk diupayakan adalah dengan memanfaatkan media online sebagai media pemasaran yang saat ini sangat banyak digunakan secara luas. Pengemasan produk Madu juga masih dilakukan dengan sangat sederhana sehingga branding produk belum betul-betul menarik. Inilah kendala promosi, pemasaran, dan branding yang dialami oleh UMKM Madu YBS.



Gambar 1. Produk UMKM Madu YBS

UMKM Madu YBS juga masih memiliki kendala internal dalam manajemen usaha, terutama pengelolaan dan pelaporan keuangan. Berdasarkan hasil wawancara awal dengan pemilik UMKM Madu YBS, pengelolaan dan pelaporan keuangan dilakukan secara sederhana, hanya dengan mencatat harga beli madu dari pencari madu, dan penjualan. Padahal komponen *fix cost* maupun *variable cost* lain juga perlu diperhitungkan, seperti peralatan, biaya transportasi, dan sebagainya. Pengelola atau manager harus menyediakan metode untuk mengevaluasi kemungkinan tumbuh atau *scale up* melalui perhitungan biaya, dalam hal ini *fix cost* dan *variabel cost* (Walther & Skousen, 2014).

Berdasarkan analisis situasi yang telah dipaparkan sebelumnya dan observasi pendahuluan dengan UMKM Madu YBS, maka persoalan prioritas yang dihadapi UMKM Madu YBS yang dapat menghambat perkembangan UMKM Madu YBS adalah sebagai berikut.

- 1) Aspek bisnis, dimana pemilik UMKM Madu YBS belum memahami pengelolaan usaha mikro, baik dari sisi produksi, pemasaran, hingga perhitungan usaha.
- 2) Aspek legalitas, dimana produk madu UMKM Madu YBS perlu dilengkapi dengan perizinan produk pangan yang sesuai dengan regulasi.

Tujuan pengabdian kepada masyarakat ini adalah sebagai berikut.

- 1) Memberikan pemahaman bagi UMKM Madu YBS mengenai pengelolaan usaha mikro, baik dari sisi produksi, pemasaran hingga perhitungan usaha.
- 2) Memberikan pemahaman bagi UMKM Madu YBS mengenai cara pemenuhan aspek legalitas produk UMKM Madu YBS sesuai dengan peraturan yang berlaku.
- 3) Memberikan pendampingan pengelolaan usaha mikro bagi UMKM Madu YBS.

METODE KEGIATAN

Kegiatan PkM ini diikuti oleh pengelola UMKM Madu YBS, yang berlokasi di Kecamatan Blahbatuh, Kabupaten Gianyar, Bali. Adapun pelaksanaan kegiatan PkM ini dilakukan secara offline (tatap muka) dengan menggunakan metode ceramah, diskusi, pelatihan, dan fasilitasi. Seluruh kegiatan tersebut dilakukan dengan tetap memperhatikan protokol kesehatan. Secara garis besar, kegiatan ini dilaksanakan melalui empat tahap yang meliputi:

- 1) Tahap identifikasi kebutuhan dan kegiatan

Pada tahap ini proses kegiatan adalah melakukan komunikasi dengan pemilik serta manajemen Madu YBS. Ini dilaksanakan untuk menggali informasi awal serta informasi terkait bisnis serta kendala yang dihadapi. Pada tahap ini merupakan identifikasi dan perencanaan pendampingan. Untuk proses identifikasi dan analisis penyimpangan atau masalah dapat menggunakan pendekatan 5W1H (Ulkhqa & Rasyida, 2016). Pada pendekatan tersebut dimulai dengan pertanyaan *what, when, who, where, why, how* mengenai kebutuhan dan kegiatan yang akan diambil dalam PkM ini. Pendekatan 5W1H dapat digunakan untuk menyelesaikan masalah yang disebabkan oleh *human factor* dalam meningkatkan kualitas kinerja usaha atau produksi (Fatma *et al.*, 2020). Proses ini memerlukan waktu tiga sampai lima pertemuan. Proses ini relative panjang, karena kebutuhan data akan menentukan perencanaan dan hasil kegiatan.

- 2) Tahap pendampingan penguatan bisnis

Pada tahap ini mulai dilaksanakan pendampingan. Berdasarkan data yang telah diterima dari hasil observasi awal, maka Analisa mulai dilaksanakan. Analisa ini bertujuan untuk mengetahui dan menganalisis *existing supplier* dan produktifitas masing-masing supplier. Pada tahap ini akan dilaksanakan edukasi dan memberikan literasi bisnis yang baik untuk memastikan pemasalah dapat diatasi. Pendampingan bisnis merupakan jalan keluar yang dapat dilaksanakan untuk memberikan solusi kepada pelaku usaha IKM skala rumah tangga dalam menghadapi tantangan dan mempertahankan kelangsungan bisnis dimasa pandemi (Ramadhan *et al.*, 2021). Pendampingan usaha menjadi menjadi sangat efektif, ini terbukti pada salah penelitian dari , dimana pendampingan bisnis melalui kelas bisnis dapat meningkatkan kualitas akuntabilitas, sumber daya manusia jaringan usaha pelaku usaha mikro (Dianto, 2020).

3) Tahap fasilitas perizinan produk

Pada tahap ini merupakan tahap proses penyediaan fasilitas perizinan. Pada tahap ini akan dilaksanakan pemberkasan serta keperluan dokumen yang dibutuhkan untuk dapat menghasilkan dokumen perizinan yang dibutuhkan. Legalitas menjadi sangat penting bagi pengembangan usaha. Terdapat beberapa penelitian yang menemukan bahwa legalitas memberikan dampak terhadap bisnis dan pengembangan usaha. Andriani, (2020) menemukan bahwa legalitas dan labelisasi memberikan dampak positif kepada pengembangan olahan makanan. Legalitas usaha dan konsistensi usaha dari usaha-usaha mikro ini yang merupakan salah satu indikator penting untuk akses fasilitas pengembangan usaha dari pihak perbankan dan pihak pemerintah (Kholifah *et al.*, 2021).

4) Tahap pendampingan pelaporan keuangan

Pada tahap ini merupakan pendampingan penyusunan pelaporan keuangan. Proses ini merupakan proses lanjutan untuk memberikan pemahaman dan pengetahuan bagaimana cara menyusun laporan keuangan yang sederhana, mudan dimengerti dan sesuai dengan kaidah akuntansi secara umum. Memiliki laporan keuangan bukan hanya berdampak dalam pengelolaan usaha namun juga memberikan dampak lain dalam mendapatkan modal usaha. Kepemilikan laporan keuangan akan mengurangi resiko *adverse selection* dan *moral hazard* sehingga memudahkan pemilik usaha untuk mendapatkan modal usaha dari lembaga keuangan atau investor (Yudha & Purbadharmaja, 2020).

5) Tahap evaluasi kegiatan

Proses ini merupakan proses evaluasi untuk menganalisa kembali apa saja yang menghambat pengabdian terkait proses, perencanaan, hasil dan target yang ingin dicapai. Proses evaluasi sangat wajib dilaksanakan agar nantinya pengabdian berikutnya tidak terjadi hambatan, masalah atau kesalahan yang sama. Evaluasi ini menjadi sangat penting dalam proses perencanaan dan manajemen. Evaluasi dipandang sebagai identifikasi, klarifikasi, dan penerapan kriteria yang dapat dipertahankan untuk dapat menentukan objek evaluasi (kepentasan atau kelayakan) dalam kaitannya pada kriteria tertentu (Widyasari & Yaumi, 2014).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Proses kegiatan terdiri atas beberapa tahapan. Tahapan tersebut memiliki beberapa kegiatan yang telah dilaksanakan. Sebagaimana telah dipaparkan pada tahapan pelaksanaan kegiatan, maka dapat dipaparkan hasil pelaksanaan pada tiap tahapan kegiatan.

1) Tahap identifikasi kebutuhan dan persiapan kegiatan

Pada tahap ini telah dilakukan analisis situasi dan permasalahan mitra, sehingga diketahui bahwa permasalahan UMKM dapat diklasifikasikan atas internal dan eksternal. Untuk bersiap menghadapi kondisi eksternal, maka kondisi internal harus kuat. Masalah internal utama yang dihadapi UMKM Madu YBS adalah pada aspek bisnis dan legalitas produk. Pada tahap ini digunakan analisis 5w1h Sundari *et al.*, (2021) terkait kendala bisnis misalnya apa hambatan bisnis, kapan terjadi hambatan tersebut, siapa saja yang ikut dalam mengurangi permintaan produk, di mana hal ini terjadi, kenapa hal hambatan tersebut bisa terjadi dan bagaimana hambatan tersebut terjadi. Pada tahapan ini diketahui bahwa sebelum pandemi berlangsung penjualan madu sudah memiliki tanda-tanda hambatan terkait produk. Produk yang dimiliki memiliki nilai jual relative rendah dibanding produk

UMKM yang sejenis karena tidak memiliki ijin produk. Calon konsumen atau toko selalu bertanya terkait ijin. Diketahui juga bahwa MADU YBS tidak memiliki data produktifitas dari masing-masing supplier sehingga menghasilkan perencanaan stok yang sering menyebabkan stok menjadi tidak menentu. Pada tahapan ini juga dilakukan identifikasi laporan keuangan yang dimiliki, berdasarkan observasi diketahui bahwa laporan keuangan hanya berupa catatan nota penjualan saja, sehingga pengelola MADU YBS tidak mengetahui posisi keuntungan yang valid. Pada tahapan ini juga diketahui bahwa pengetahuan bisnis mengenai pengelolaan manajemen bisnis masih rendah terlihat dari kemampuan menjawab pengelola mengenai target pasar dan keuangan.

2) Tahap pendampingan penguatan bisnis

Pada tahap ini dilakukan beberapa kegiatan antara lain melakukan analisa, melakukan identifikasi, serta melakukan edukasi dan literasi. Kegiatan pertama adalah kegiatan identifikasi dengan melakukan pendataan serta wawancara kepada *existing supplier*. Pada tahap ini diketahui bahwa Madu YBS hanya memiliki sembilan *existing supplier* yang memasok bahan baku mentah yang belum diolah lebih lanjut. Sembilan *existing supplier* tersebut memiliki kemampuan pasok bahan baku mentah per bulan sebesar 20 kilogram per *existing supplier* dengan masa panen yang berbeda. Setelah tahap ini diketahui bahwa antara kebutuhan dan *supply* tidak seimbang sehingga pada tahap ini akan dimulai mencari sumber bahan baku yang lain Margahana, (2021). Untuk itu kami melakukan survei lapangan bersama pengelola untuk mencari sumber bahan baku baru dari pemasok yang berbeda. Pada kesempatan ini kami menemukan bahwa terdapat potensi pemasok baru di Kecamatan Payangan, Kabupaten Gianyar yang terdiri ada kelompok tani lebah madu rumahan. Setelah proses ini selesai, maka kegiatan lanjutan berupa edukasi dan literasi pengelolaan usaha. Edukasi dan literasi ini dilaksanakan dengan metode diskusi dan melakukan *benchmark* usaha sejenis. Pada proses ini, edukasi ditambah dengan pengalaman baru dalam melihat pengelolaan akan meningkatkan ilmu dan skill dari pengelola Madu YBS.



Gambar 2. Dokumentasi Kegiatan Pendampingan

3) Tahap fasilitasi perizinan produk



Pada tahap ini kegiatan yang dilaksanakan adalah proses perizinan Pangan-Industri Rumah Tangga (P-IRT) sesuai dengan yang dilakukan oleh Musaid *et al.*, (2019). Pada tahap ini dokumen awal yang disiapkan fotokopi kartu tanda penduduk (KTP) pemilik usaha rumahan, pasfoto 3x4 pemilik usaha rumahan, 3 lembar, surat keterangan domisili usaha dari kantor camat, denah lokasi dan denah bangunan, surat keterangan puskesmas untuk pemeriksaan kesehatan dan sanitasi, surat permohonan izin produksi makanan atau minuman kepada Dinas Kesehatan, sampel produk makanan atau minuman yang diproduksi, sampel hasil produksi makanan atau minuman yang diproduksi, sampel yang akan dipakai pada produk makanan minuman yang diproduksi, menyertakan hasil uji laboratorium yang disarankan oleh Dinas Kesehatan Kabupaten Gianyar, mengikuti penyuluhan keamanan pangan untuk mendapatkan SPP-IRT. Pada proses ini, tahap pengumpulan dokumen membutuhkan waktu sekitar 25 hari kerja karena terkendala covid – 19 sampai dengan dengan uji lab dan penyuluhan dari dinas. Proses fasilitasi perizinan ini membutuhkan pendampingan yang relatif panjang karena membutuhkan waktu untuk menyelesaikan setiap proses.

4) Tahap pendampingan pelaporan keuangan

Kegiatan pada tahapan ini terdiri atas pendampingan untuk membantu MADU YBS menyusun laporan keuangan sederhana berupa laporan buku besar, arus kas, stok, dan laporan piutang. Penyusunan laporan keuangan tidak mengalami kendala karena terdapat salah satu pengelola yang memiliki pengalaman dan background ilmu akuntansi. Hasil dari kegiatan ini akan menghasilkan format laporan keuangan dalam bentuk format dilex. Laporan keuangan dalam bentuk format exel dibuat untuk memudahkan MADU YBS mengelola keuangan dan mengurangi terjadinya kesalahan hitung. Pada tahap ini, juga dilaksanakan pembuatan rekening bisnis di Bank BRI dan BCA untuk memastikan dana milik pribadi dari pemilik tidak tercampur dengan keuangan bisnis Madu YBS. Pada tahapan ini, pemilik dan pengelola Madu YBS mulai diberikan edukasi mengentai pentingnya *cash flow* bisnis yang wajib terekam didalam rekening bank. Manfaat dari cash flow yang terekam dalam rekening bank akan mudah

5) Tahap evaluasi kegiatan

Sebagai upaya evaluasi kegiatan, maka tim pengabdian secara langsung maupun tidak langsung (melalui tenaga lapangan mahasiswa) melakukan komunikasi dengan pemilik UMKM apabila pada tahap awal implementasi hasil pendampingan masih mengalami kendala. Selain itu, tim pengabdian juga memantau mengenai perkembangan proses pengurusan izin produk P-IRT yang diajukan oleh pemilik UMKM Madu YBS ke Dinas Kesehatan Kabupaten Gianyar.

Untuk memperkuat suatu UMKM, tentu dipengaruhi faktor internal dan eksternal UMKM. Pada tahap awal, UMKM perlu kuat secara internal, sehingga lebih siap untuk menghadapi kondisi maupun tantangan eksternal. Sebagaimana telah dijelaskan sebelumnya bahwa kegiatan pengabdian ini bertujuan untuk memperkuat internal UMKM, yaitu pada aspek legalitas produk dan manajemen usaha. Apabila produk telah memiliki legalitas, tentu pangsa pasar dapat lebih luas.



Gambar 3. Skema Rencana Tahapan Berikutnya

Sebagaimana Gambar 3, tahap berikutnya direncanakan fokus pada aspek eksternal UMKM. Sehingga setelah internal dan eksternal UMKM kuat, maka diharapkan UMKM akan masuk pada tahap “naik kelas” yaitu untuk peningkatan kapasitas dan perluasan pangsa pasar. Peningkatan kapasitas UMKM melalui peningkatan produksi dan perluasan pemasaran merupakan tujuan jangka panjang. Ini harus mengalami proses yang bersamaan, karena saat pangsa pasar menjadi lebih besar, ini juga harus diikuti oleh produksi. Karena jika hanya produksi saja meningkat tanpa diikuti perluasan pasar, tentu produksi tidak akan terjual.

KESIMPULAN DAN SARAN

Hasil observasi awal menunjukkan bahwa UMKM Madu YBS sangat potensial untuk berkembang pada era dimana masyarakat melirik produk organik. Pada pengabdian ini dapat telah mencapai sasaran pada tujuan pengabdian. Pertama pengabdian ini telah memberikan pemahaman kepada UMKM Madu YBS dalam pengelolaan pemasaran serta pengelolaan keuangan sesuai kaidah akuntansi yang sederhana. Kedua, pengabdian ini telah meningkatkan pemahaman kepada UMKM Madu YBS untuk memenuhi legalitas produk, hal ini telah memberikan dampak peningkatan kualitas produk serta kepercayaan kepada produk UMKM ini. Ketiga, pendampingan ini dirasakan sangat bermanfaat oleh UMKM Madu YBS karena telah menyebabkan kualitas bisnisnya menjadi lebih baik dari sebelumnya.

Saran untuk kelanjutan pengabdian ini adalah untuk melanjutkan ke tahap berikutnya, yaitu kesiapan menghadapi kondisi eksternal UMKM, sehingga UMKM dapat masuk ke dalam tahap UMKM “naik kelas.” Kelanjutan pengabdian ini akan dilaksanakan pada tahun 2023 dan sekaligus sebagai bahan evaluasi bisnis untuk naik kelas.

DAFTAR PUSTAKA

- Andriani, D. (2020). *Analisis Dampak Legalitas Dan Labelisasi Halal Dalam Pengembangan Umk Olahan Makanan di Kecamatan Cipaku Kabupaten Ciamis [disertasi]*. Bandung (ID) : Universitas Siliwangi.
- Dianto, E. N. (2020). PEMBERDAYAAN USAHA MIKRO MELALUI KOPERASI (Studi Pada Program Kelas Pendampingan Bisnis Koperasi Quantum Sinergi Umat) Eggy Nurma Dianto. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa FEB*, 8(2).
- Fatma, N. F., Ponda, H., & Handayani, P. (2020). Penerapan Metode PDCA Dalam Peningkatan Kualitas Pada Product Swift Run di PT. Panarub Industry. *Journal Industrial Manufacturing*, 5(1), 34–45.
- Kamilah, M. F. (2019). *Analisis Edukasi Penggunaan Madu Sebagai Obat Komplementer pada Pharyngitis*. <https://doi.org/https://osf.io/preprints/inarxiv/7mj92/>
- Kholifah, E., Widagdo, S., & Maulana, A. (2021). Pendampingan Peroleh Legalitas Usaha Mikro Di Desa

- Puger Wetan Kecamatan Puger Kabupaten Jember. *Jurnal Pengabdian Masyarakat IPTEKS*, 7(1), 88–94.
- Margahana, H. (2021). Strategi Usaha Dalam Pengembangan Agroindustri Sale Pisang Pada Desa Karang Binangun Kecamatan Belitang Madang Raya Oku Timur. *Jurnal Aktual*, 19(1), 19–27.
- Musaid, S. A., Hariyanti, D., Asrida, W., & Hariyati, T. R. (2019). Pengurusan Izin Pangan Indutri Rumah Tangga (Pirt) Produk Sagu Tumbu Pada Kelompok Usaha Sagu Tumbu Di Desa Liang Kecamatan Salahutu Kabupaten Maluku Tengah. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Jamak (Manajemen & Akuntansi)*, 2(1), 67–80.
- Putra, P. A. H., Watiniasih, N. L., & Suartini, N. M. (2014). Struktur dan Produksi Lebah Trigona spp. pada Sarang Berbentuk Tabung dan Bola. *Jurnal Biologi*, 18(2), 60–64.
- Ramadhan, D. A., A'inii, K. N., Aspriani, W., Fauzi, A., & AFitriah, N. (2021). Pendampingan Industri Kecil Menengah (Ikm) Skala Rumah Tangga Yang Terkena Dampak Pandemi Covid-19. *Prosiding Seminar Nasional Pengabdian Masyarakat LPPM UMJ*.
- Sundari, A. S., Jwalita, Y. H., Rimantho, D., & Hidayah, N. Y. (2021). (2021). Strategi Perbaikan Produksi Kemeja Di Umkm Konveksi. *Jurnal SEOI*, 3(1), 18–27. <https://doi.org/https://doi.org/10.36441/seoi.v3i1.329>
- Ulkhag, M. M., & Rasyida, D. R. (2016). Aplikasi Seven Tools dan Analisis 5w+ 1h untuk Mengurangi Cacat Produk Galon: Studi Kasus di PT. Berlina, Tbk. *PROSIDING SEMINAR NASIONAL MULTI DISIPLIN ILMU*, 330–338.
- Walther, L. M., & Skousen, C. J. (2014). *Cost Analysis*. Bookboon. <https://library.wbi.ac.id/repository/65.pdf>.
- Widyasari, W., & Yaumi, M. (2014). Evaluasi Program Pendampingan Guru Sd Dalam Implementasi Kurikulum 2013. *Lentera Pendidikan: Jurnal Ilmu Tarbiyah Dan Keguruan*, 17(2), 281–295.
- Yudha, I. M. E. K., & Purbadharmaja, I. B. P. (2020). ANALISIS INFORMASI EKONOMI DAN PENGGUNAAN TEKNOLOGI INFORMASI PADA INDUSTRI KREATIF DI JAWA, BALI DAN NUSRA. *Jurnal Abdi Insani*, 7(2), 145–151. <https://doi.org/https://doi.org/10.29303/abdiinsani.v7i2.334>.
- Yulina, I. K. (2017). Back to Nature: Kemajuan atau Kemunduran. *Jurnal Mangifera Edu*, 2(1), 20–31. <https://doi.org/https://doi.org/10.31943/mangiferaedu.v2i1.15>