

**PERJANJIAN PELAKSANAAN
PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT SKEMA REGULER
PERIODE II TAHUN ANGGARAN 2024
NOMOR: 1019-Int-KLPPM/UNTAR/X/2024**

Pada hari ini Selasa tanggal 15 bulan Oktober tahun 2024 yang bertanda tangan dibawah ini:

1. Nama : Ir. Jap Tji Beng, MMSI., M.Psi., Ph.D., P.E., M.ASCE
Jabatan : Ketua Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat
selanjutnya disebut **Pihak Pertama**
2. Nama : Dra. Nurainun Bangun, M.M., Ak., CA
NIDN/NIDK : 031708660
Jabatan : Dosen Tetap
Bertindak untuk diri sendiri dan atas nama anggota pelaksana pengabdian:
a. Nama dan NIM : Tara Aurellia Fenny [125210126]
b. Nama dan NIM : Selvia [125210139]
selanjutnya disebut **Pihak Kedua**

Pihak Pertama dan **Pihak Kedua** sepakat mengadakan Perjanjian Pelaksanaan Pengabdian kepada Masyarakat Skema Reguler Periode II Tahun 2024 Nomor **1019-Int-KLPPM/UNTAR/X/2024** Tanggal **15 Oktober 2024** sebagai berikut:

Pasal 1

- (1). **Pihak Pertama** menugaskan **Pihak Kedua** untuk melaksanakan Pengabdian "**Meningkatkan Profitabilitas UMKM Melalui Pengendalian Biaya**"
- (2). Besaran biaya yang diberikan kepada **Pihak Kedua** sebesar Rp 9.000.000,- (Sembilan juta rupiah) diberikan dalam 2 (dua) tahap masing-masing sebesar 50%. Tahap I diberikan setelah penandatanganan Perjanjian ini dan Tahap II diberikan setelah **Pihak Kedua** mengumpulkan **luaran wajib berupa artikel dalam jurnal nasional dan luaran tambahan, laporan akhir dan poster.**

Pasal 2

- (1) **Pihak Kedua** diwajibkan mengikuti kegiatan monitoring dan evaluasi sesuai dengan jadwal yang ditetapkan oleh **Pihak Pertama.**
- (2) Apabila terjadi perselisihan menyangkut pelaksanaan Pengabdian kepada Masyarakat ini, kedua belah pihak sepakat untuk menyelesaikannya secara musyawarah. Demikian Perjanjian ini dibuat dan untuk dilaksanakan dengan tanggungjawab.

Pihak Pertama



Ir. Jap Tji Beng, MMSI., M.Psi., Ph.D.,
P.E., M.ASCE

Pihak Kedua



Dra. Nurainun Bangun, M.M., Ak., CA

Lembaga

- Pembelajaran
- Kemahasiswaan dan Alumni
- Penelitian & Pengabdian Kepada Masyarakat
- Penjaminan Mutu dan Sumber Daya
- Sistem Informasi dan Database

Fakultas

- Ekonomi dan Bisnis
- Hukum
- Teknik
- Kedokteran
- Psikologi
- Teknologi Informasi
- Seni Rupa dan Desain
- Ilmu Komunikasi
- Program Pascasarjana

**LAPORAN AKHIR
PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT YANG DIAJUKAN
KE LEMBAGA PENELITIAN DAN PENGABDIAN MASYARAKAT**



**MENINGKATKAN PROFITABILITAS UMKM MELALUI PENGENDALIAN
BIAYA**

Disusun Oleh

Ketua Tim:

Dra. Nurainun Bangun, M.M., Ak., CA (NIDN: 031708660/NIK: 10191086)

Anggota Mahasiswa

Tara Aurellia Fenny/NIM: 125210126

Selvia / NIM: 125210139

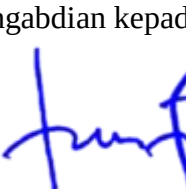
**PROGRAM STUDI S1 AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS TARUMANAGARA
JAKARTA
DESEMBER 2024**

HALAMAN PENGESAHAN
LAPORAN AKHIR PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT
Periode II/ Tahun Anggaran 2024

1. Judul : Meningkatkan Profitabilitas UMKM Melalui Pengendalian Biaya
2. Nama Mitra PKM : Kelompok UMKM RT 07/RW-09 Kelurahan Kelapa Dua, Kecamatan Kelapa Dua, Tangerang, Banten
3. Ketua Tim Pengusul
 - a. Nama dan gelar : Dra. Nurainun Bangun, MM, Ak, CA
 - b. NIK/NIDN : NIDN: 031708660/NIK: 10191086
 - c. Jabatan/gol. : Lektor Kepala
 - d. Program studi : Akuntansi
 - e. Fakultas : Ekonomi dan Bisnis
 - f. Bidang keahlian : Akuntansi Manajemen
 - g. Alamat kantor : Jl. Tanjung Duren Utara no. 1, Jakarta Barat
 - h. Nomor HP/Tlp : 0812-1017-1998
4. Anggota Tim PKM
 - a. Jumlah anggota : 2 orang
 - b. Nama & NIM Mahasiswa 1 : Tara Aurellia Fenny/NIM: 125210126
 - c. Nama & NIM Mahasiswa 2 : Selvia / NIM: 125210139
5. Lokasi Kegiatan Mitra
 - a. Wilayah mitra : Kelurahan Kelapa Dua Tangerang
 - b. Kabupaten/kota : Tangerang
 - c. Provinsi : Banten
 - d. Jarak PT ke lokasi mitra : $\pm$ 24 km
6. Luaran yang dihasilkan : Artikel Jurnal
7. Jangka Waktu Pelaksanaan : Juli-Desember 2024
8. Biaya yang disetujui LPPM : Rp 9.000.000,-

Jakarta, 12 Januari 2025

Menyetujui,
Kepala Lembaga Penelitian dan
Pengabdian kepada Masyarakat


Dr. Hetty Karunia Tunjungsan, S.E., M.Si.
NIDN/NIDK : 0316017903/10103030

Ketua Tim


Dra. Nurainun Bangun, M,Ak,CA
NIDN/NIK: 031708660/10191086

DAFTAR ISI

HALAMAN PENGESAHAN	ii
DAFTAR ISI	iii
RINGKASAN	iv
BAB I. PENDAHULUAN	5
1.1. Pendahuluan.....	5
1.2. Analisis Situasi	7
1.3. Permasalahan Mitra	7
1.4. Tujuan Kegiatan	9
1.5. Uraian Hasil Penelitian dan PKM Terkait.....	9
1.6. Keterkaitan Topik Dengan Peta Jalan PKM	10
BAB II. SOLUSI PERMASALAHAN DAN LUARAN	12
2.1. Solusi Permasalahan	12
2.2. Luaran Kegiatan PKM.....	12
BAB III. METODE PELAKSANAAN	13
3.1. Tahapan Kegiatan Abdimas	13
3.2. Metode Pelaksanaan Kegiatan	14
3.2. Partisipasi Mitra dalam Kegiatan PKM	15
BAB IV. HASIL DAN LUARAN YANG DICAPAI	16
4.1. Hasil Kegiatan	16
4.2. Pembahasan	19
BAB V. PENUTUP	21
5.1. Kesimpulan	21
5.2. Implikasi.....	21
REFERENSI	22
LAMPIRAN. Sertifikat HKI (Luaran Tambahan)	23

RINGKASAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan tulang punggung perekonomian nasional, namun banyak di antaranya menghadapi tantangan dalam mempertahankan profitabilitas akibat lemahnya pengelolaan biaya. Pengendalian biaya akuntansi yang efisien dapat menjadi salah satu solusi untuk meningkatkan kinerja keuangan UMKM. Proposal pengabdian masyarakat ini bertujuan untuk membantu UMKM dalam mengelola biaya operasional dengan pendekatan akuntansi yang sederhana dan efisien. Melalui pelatihan dan pendampingan intensif, para pelaku UMKM akan diberikan pemahaman tentang strategi pengendalian biaya yang tepat dan bagaimana menerapkannya dalam bisnis sehari-hari. Program ini diharapkan dapat meningkatkan kemampuan UMKM dalam merencanakan anggaran, memantau pengeluaran, serta memaksimalkan laba, yang pada akhirnya berkontribusi pada keberlanjutan dan pertumbuhan usaha mereka. Dengan pendekatan partisipatif, program ini akan melibatkan para pelaku UMKM secara langsung dalam proses analisis biaya dan evaluasi efisiensi operasional. Melalui penerapan metode pengendalian biaya yang tepat, diharapkan UMKM dapat lebih responsif terhadap tantangan pasar dan mampu bersaing secara lebih kompetitif. Keseluruhan program ini bertujuan untuk menciptakan fondasi pengelolaan keuangan yang lebih kuat, sehingga UMKM dapat meningkatkan profitabilitas dan keberlanjutan usaha dalam jangka panjang. Pelatihan telah dilaksanakan pada hari Jumat tanggal 29 November 2024 dilaksanakan di RW09 Kelurahan Kelapa Dua, Tangerang dengan mitra peserta sebanyak 15 orang. Peserta pelatihan adalah kelompok pelaku UMKM yang bergerak di bidang kuliner dan manufaktur lainnya.

Kata kunci: UMKM, Profitabilitas, Akuntansi Efisien, Analisis Biaya, Penganggaran

BAB I. PENDAHULUAN

1.1. Pendahuluan

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memegang peranan penting dalam perekonomian Indonesia. Menurut data Kementerian Koperasi dan UKM, UMKM menyumbang lebih dari 60% Produk Domestik Bruto (PDB) dan menciptakan sekitar 97% lapangan kerja di tanah air. Namun, banyak pelaku UMKM yang menghadapi tantangan dalam mengelola biaya operasional, yang berdampak langsung pada profitabilitas usaha mereka. Pengendalian biaya yang efektif menjadi kunci untuk meningkatkan profitabilitas dan keberlanjutan usaha.

Salah satu faktor yang sering kali menjadi penyebab rendahnya profit UMKM adalah kurangnya pemahaman mengenai pengelolaan biaya. Sebuah studi oleh Nugroho et al. (2022) menunjukkan bahwa banyak pelaku UMKM belum memanfaatkan metode pengendalian biaya yang tepat, sehingga mengakibatkan pemborosan dan kehilangan peluang untuk meningkatkan laba. Di sisi lain, pengelolaan biaya yang baik dapat membantu pelaku UMKM tidak hanya untuk mengurangi pengeluaran, tetapi juga untuk mengidentifikasi area yang berpotensi menghasilkan keuntungan lebih besar.

Mengendalikan biaya merupakan salah satu kunci utama bagi UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah) untuk meningkatkan profitabilitas. Biaya yang perlu dikendalikan oleh UMKM mencakup beberapa aspek utama, yaitu biaya produksi, operasional, pemasaran, dan distribusi. Jika tidak dikelola dengan baik, biaya-biaya ini dapat menggerus keuntungan yang seharusnya dapat diperoleh.

Biaya produksi adalah salah satu komponen yang paling signifikan dalam operasi UMKM. Untuk mengendalikan biaya ini, UMKM perlu fokus pada pemilihan bahan baku yang efisien namun berkualitas. Menurut Hakim (2023) dalam Jurnal Akuntansi & Manajemen Indonesia, UMKM di sektor manufaktur yang mampu mengoptimalkan penggunaan bahan baku dan menerapkan teknik produksi yang lebih efisien, seperti pendekatan *lean manufacturing*, dapat menurunkan biaya hingga 25%. Selain itu, penting untuk mengurangi pemborosan dalam proses produksi dengan menggunakan teknologi yang tepat guna serta menjaga tingkat persediaan bahan baku pada level optimal agar tidak terjadi overstock yang menyebabkan kerugian finansial.

Selanjutnya, biaya operasional seperti sewa, gaji karyawan, dan utilitas juga perlu diperhatikan. Menurut Putri (2022) dalam Jurnal Manajemen Keuangan, UMKM yang menerapkan sistem

pengelolaan keuangan yang baik mampu mengidentifikasi pengeluaran operasional yang tidak efisien, seperti penggunaan listrik yang berlebihan atau kebutuhan tenaga kerja yang tidak sesuai. Dengan demikian, langkah-langkah seperti penerapan teknologi hemat energi dan fleksibilitas dalam penjadwalan tenaga kerja dapat membantu UMKM menurunkan biaya operasional. Pengelolaan tenaga kerja yang lebih baik, misalnya dengan sistem kerja paruh waktu atau outsourcing untuk tugas-tugas tertentu, juga dapat menjadi strategi efisiensi yang signifikan.

Biaya pemasaran adalah elemen lain yang sangat penting untuk dikendalikan. Dengan semakin berkembangnya digitalisasi, UMKM dapat mengurangi biaya pemasaran tradisional seperti iklan cetak dan televisi, yang cenderung lebih mahal. Menurut Sari (2023) dalam Jurnal Ekonomi Digital, penerapan digital marketing melalui media sosial dan platform e-commerce tidak hanya menekan biaya hingga 50% dibandingkan pemasaran tradisional, tetapi juga memperluas jangkauan pasar secara signifikan. Platform seperti Instagram, Facebook, dan Tiktok memberikan peluang promosi yang lebih murah namun efektif, karena dapat langsung menargetkan konsumen yang tepat melalui fitur *targeted advertising*. Selain itu, penggunaan teknik SEO (Search Engine Optimization) juga dapat meningkatkan visibilitas UMKM tanpa memerlukan biaya besar.

Biaya distribusi juga merupakan komponen yang seringkali diabaikan namun memiliki dampak signifikan terhadap profitabilitas UMKM. Pratama (2023) dalam Jurnal Logistik Indonesia mengemukakan bahwa pengelolaan rantai pasokan yang lebih baik, seperti kerjasama dengan mitra logistik yang lebih efisien dan penggunaan teknologi tracking, dapat menurunkan biaya distribusi hingga 20%. UMKM dapat memanfaatkan teknologi seperti *inventory management system* untuk meminimalkan kesalahan dalam pengiriman dan menjaga level persediaan yang lebih efisien. Dengan demikian, biaya transportasi dan penyimpanan barang dapat ditekan, dan profitabilitas UMKM dapat meningkat.

Lebih lanjut, penelitian terbaru dari Jurnal Ekonomi Bisnis Indonesia (2023) menunjukkan bahwa UMKM yang menerapkan strategi efisiensi biaya secara keseluruhan, dari produksi hingga distribusi, cenderung mengalami peningkatan profitabilitas hingga 35% dalam jangka panjang. Hal ini menunjukkan bahwa pengendalian biaya tidak hanya penting untuk mempertahankan operasi sehari-hari, tetapi juga untuk memastikan pertumbuhan bisnis yang berkelanjutan.

Dalam kesimpulannya, UMKM perlu secara aktif mengendalikan biaya produksi, operasional, pemasaran, dan distribusi untuk meningkatkan profit. Dengan penerapan teknologi yang tepat dan pengelolaan keuangan yang baik, UMKM dapat mencapai efisiensi biaya yang signifikan.

Penelitian terbaru menunjukkan bahwa UMKM yang berhasil mengoptimalkan pengelolaan biaya tidak hanya mampu meningkatkan profit, tetapi juga memperluas pasar dan meningkatkan daya saing di era digital saat ini.

1.2. Analisis Situasi

Kegiatan pengabdian masyarakat ini akan dilaksanakan di RW 09 Kelurahan Kelapa Dua, Tangerang dengan mitra peserta pelatihan adalah pelaku UMKM bidang manufaktur. Masalah pengendalian biaya masih menjadi tantangan bagi mitra, dan juga bagi banyak UMKM di Tangerang. Salah satu masalah utama adalah kurangnya pemahaman dan keterampilan dalam manajemen keuangan yang menyebabkan biaya operasional dan produksi seringkali tidak terkendali. Banyak UMKM di Tangerang masih mengandalkan sistem pembukuan manual atau bahkan tidak memiliki sistem akuntansi yang memadai, sehingga sulit untuk memonitor pengeluaran secara rinci. Selain itu, biaya bahan baku dan distribusi juga sering tidak dioptimalkan karena keterbatasan akses terhadap pemasok yang lebih murah atau jaringan distribusi yang lebih efisien. Ditambah lagi, beberapa UMKM belum sepenuhnya memanfaatkan teknologi digital untuk menekan biaya pemasaran, masih mengandalkan metode promosi konvensional yang cenderung lebih mahal. Hal ini mengakibatkan margin keuntungan UMKM cenderung rendah dan menyulitkan mereka untuk bersaing di pasar yang semakin kompetitif.

Selain itu, banyak UMKM di Tangerang mengalami kesulitan dalam mengelola biaya tenaga kerja, terutama dalam menjaga keseimbangan antara upah karyawan dan produktivitas. Biaya utilitas seperti listrik dan air juga seringkali tidak diawasi dengan baik, yang menambah beban operasional. Faktor eksternal, seperti fluktuasi harga bahan baku dan kenaikan biaya distribusi akibat infrastruktur yang kurang memadai, memperparah masalah ini. Secara keseluruhan, kurangnya akses terhadap pelatihan manajemen biaya dan minimnya pemanfaatan teknologi menjadi hambatan utama bagi UMKM di Tangerang untuk mengoptimalkan pengendalian biaya dan meningkatkan profitabilitas.

1.3. Permasalahan Mitra

Penyebab terjadinya masalah pengendalian biaya pada UMKM di Tangerang dapat ditelusuri dari beberapa faktor:

1. **Kurangnya Edukasi dan Pelatihan.** Banyak pelaku UMKM di Tangerang belum memiliki pemahaman yang memadai mengenai manajemen keuangan dan akuntansi.

Mereka sering kali tidak mendapatkan pelatihan atau akses ke program yang membantu dalam mengelola keuangan bisnis, seperti perencanaan anggaran, pengelolaan arus kas, atau penggunaan teknologi akuntansi. Ini menyebabkan kesulitan dalam memonitor biaya operasional dan produksi secara efisien.

2. **Minimnya Akses ke Teknologi.** UMKM di Tangerang seringkali kurang memanfaatkan teknologi, terutama dalam hal otomatisasi pembukuan, digital marketing, atau efisiensi produksi. Ketergantungan pada cara-cara tradisional, baik dalam operasional maupun pemasaran, membuat mereka mengeluarkan biaya yang lebih tinggi dibandingkan dengan bisnis yang sudah menerapkan teknologi digital. Hal ini juga terjadi karena keterbatasan pengetahuan dan modal untuk mengadopsi teknologi yang lebih efisien.
3. **Sumber Daya Manusia (SDM) yang Terbatas.** Banyak UMKM di Tangerang masih memiliki keterbatasan dalam hal SDM yang kompeten, terutama di bidang manajemen keuangan. SDM yang ada mungkin kurang memiliki keterampilan dalam melakukan analisis biaya atau perencanaan strategi untuk mengoptimalkan pengeluaran. Selain itu, masalah ini diperburuk oleh kurangnya pelatihan dan pengembangan SDM di sektor UMKM.
4. **Keterbatasan Akses Modal dan Infrastruktur.** Keterbatasan akses ke modal juga menjadi kendala. Banyak UMKM tidak memiliki sumber daya finansial yang cukup untuk melakukan investasi dalam teknologi, alat produksi, atau bahkan untuk memperluas jaringan distribusi. Di samping itu, infrastruktur yang belum optimal, seperti jaringan transportasi dan logistik yang terbatas, menyebabkan biaya distribusi menjadi lebih tinggi, terutama bagi UMKM yang membutuhkan pengiriman barang ke luar kota atau wilayah.
5. **Ketergantungan pada Pemasok Lokal.** UMKM di Tangerang sering kali bergantung pada pemasok lokal yang memiliki harga lebih tinggi karena keterbatasan akses terhadap jaringan pemasok yang lebih luas. Mereka juga kurang mampu bernegosiasi untuk mendapatkan bahan baku dengan harga yang lebih kompetitif, sehingga biaya produksi cenderung meningkat.
6. **Faktor Eksternal.** Fluktuasi harga bahan baku dan perubahan kebijakan ekonomi nasional atau lokal juga turut memengaruhi biaya yang harus dikeluarkan UMKM. Misalnya, kenaikan harga bahan bakar atau tarif listrik bisa langsung berdampak pada

biaya operasional UMKM. Selain itu, perubahan dalam regulasi seperti pajak atau biaya izin usaha juga bisa meningkatkan beban finansial bagi UMKM di Tangerang.

Penyebab-penyebab tersebut berkontribusi pada sulitnya UMKM di Tangerang untuk mengendalikan biaya secara optimal, yang akhirnya menghambat peningkatan profitabilitas dan pertumbuhan bisnis mereka.

1.4. Tujuan Kegiatan

Karena kompleksnya masalah yang terjadi berkaitan dengan pengendalian biaya UMKM, maka tidak mungkin untuk diselesaikan sekaligus. Dalam konteks ini, pelatihan **"Meningkatkan Profit UMKM melalui Pengendalian Biaya"** menjadi sangat relevan. Pelatihan ini bertujuan untuk memberikan pemahaman mendalam tentang teknik-teknik pengendalian biaya yang dapat diterapkan dalam operasional bisnis sehari-hari. Dengan membekali pelaku UMKM dengan pengetahuan dan keterampilan yang diperlukan, diharapkan mereka dapat meningkatkan efisiensi operasional dan pada akhirnya meningkatkan profitabilitas usaha mereka. Penelitian oleh Sari dan Handayani (2023) menunjukkan bahwa pelaku UMKM yang menerapkan pengendalian biaya secara sistematis dapat mengalami peningkatan laba hingga 30%.

Untuk meningkatkan efisiensi dan profitabilitas, UMKM perlu fokus pada pengendalian biaya di beberapa pos penting, seperti biaya produksi, tenaga kerja, pemasaran, dan utilitas. Biaya produksi dapat ditekan dengan memilih bahan baku yang lebih efisien serta menerapkan proses produksi yang meminimalkan pemborosan. Biaya tenaga kerja bisa dikendalikan melalui pengelolaan jam kerja yang efektif atau penggunaan tenaga paruh waktu sesuai kebutuhan. Di sisi pemasaran, UMKM sebaiknya beralih ke pemasaran digital yang lebih murah dan efektif, seperti media sosial dan platform e-commerce, dibandingkan metode promosi tradisional. Selain itu, biaya utilitas seperti listrik dan air dapat dikurangi dengan penggunaan teknologi hemat energi serta penerapan kebijakan efisiensi di tempat kerja.

Tujuan yang ingin dicapai dalam pengabdian masyarakat ini adalah memberikan pelatihan kepada masyarakat pelaku UMKM di RT 07/RW-09 Kelurahan Kelapa Dua untuk mengidentifikasi pos-pos pengeluaran yang dapat dikendalikan agar terwujud peningkatan profitabilitas dan pertumbuhan bisnis mereka.

1.5. Uraian Hasil Penelitian dan PKM Terkait

Pada periode sebelumnya dengan mitra dan lokasi yang sama sudah dilaksanakan kegiatan Pengabdian dengan fokus kepada pemberdayaan UMKM. Tema yang disampaikan

pada waktu itu adalah penyuluhan tentang Pengelolaan Cashflow pada UMKM. Materi meliputi tentang pengelolaan kas dari kegiatan operasi, kegiatan transaksi investasi dan kegiatan transaksi pembiayaan/pendanaan serta kenaikan atau penurunan bersih dalam kas suatu perusahaan selama satu periode. Kemudian dilanjutkan dengan digitalisasi UMKM dibidang pemasaran menggunakan aplikasi bisnis yang tersedia di android. Selain itu sudah pernah juga diberikan pelatihan tentang pelaporan keuangan. Pada periode I tahun 2023 telah dilaksanakan PKM tentang pengelolaan modal usaha UMKM, dan pada kegiatan PKM berikutnya diberikan pelatihan tentang pembiayaan syariah yang dapat diakses oleh pelaku usaha UMKM. Pada semester genap tahun 2024 sudah dilaksanakan kegiatan PKM di tempat yang sama diberikan pengetahuan kepada para pelaku UMKM tentang sertifikat halal produk. Sertifikasi halal diperlukan didalam persaingan nasional dan global saat ini sebagai bukti legal pada produk atau jasa jika barang atau layanan yang diberikan telah sesuai dengan anjuran dan syariat agama Islam melalui berbagai tahap, persyaratan, dan pengecekan sesuai prosedur untuk mendapatkan kepercayaan konsumen. Kegiatan pengabdian masyarakat semester ini akan memperkaya pengetahuan para peserta tentang pengendalian biaya yang dapat dilakukan untuk meningkatkan profit UMKM.

1.6. Keterkaitan Topik Dengan Peta Jalan PKM

Lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat Universitas Tarumanagara telah menerbitkan buku Rencana Induk Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat (RIP-PKM) tahun 2021-2025 sebagai panduan pelaksanaan penelitian dan pengabdian kepada masyarakat di lingkungan Universitas Tarumanagara. Universitas Tarumanagara (LPPM Untar) bertanggungjawab atas terselenggaranya Pengabdian kepada Masyarakat berbasis penalaran dan karya Penelitian yang bermanfaat dalam memajukan kesejahteraan umum dan mencerdaskan kehidupan bangsa.

Pada Tabel 4.7 buku RIP-PKM dengan tema Tema Penelitian dan PKM Unggulan 6: Pengelolaan Bisnis Berkelanjutan yang Efektif dan Efisien tercantum isu-isu strategis yang menjadi fokus pelaksanaan PKM tahun 2021-2025, diantaranya adalah pada usaha-usaha yang berkaitan dengan pengembangan industri kreatif berkelanjutan. UMKM banyak yang bergerak dalam Industri kreatif, yaitu suatu usaha yang merupakan salah satu industri unggulan pemerintah Indonesia yang memiliki potensi besar dalam mendorong perekonomian nasional serta yang perlu ditingkatkan produktivitasnya.

Berdasarkan acuan ini pemecahan masalah yang dilakukan ditujukan untuk

- a. Meningkatkan kualitas pengelolaan industri kreatif

- b. Mendorong pengembangan industri kreatif berbasis ekonomi digital
- c. Mengembangkan strategi bersaing bagi industri kreatif

Dari kegiatan pengabdian masyarakat yang kami lakukan pada beberapa semester terakhir seperti yang diuraikan pada point 1.4. diatas tentang Uraian Hasil Penelitian dan PKM Terkait, kegiatan PKM yang dilaksanakan sangat sesuai dan mendukung kepada peta jalan yang sudah ditetapkan, yaitu memberikan pelatihan tentang digitalisasi UMKM kepada para pengusaha kecil secara bertahap dengan maksud agar UMKM sebagai tulang punggung perekonomian nasional mampu bertumbuh, berkembang, dan siap memenangkan persaingan secara berkelanjutan.

BAB II. SOLUSI PERMASALAHAN DAN LUARAN

2.1. Solusi Permasalahan

Program pengabdian pada masyarakat di lingkungan RW-09 Kelurahan Kelapa Dua, Kecamatan Kelapa Dua, Kabupaten Tangerang, Provinsi Banten dilaksanakan melalui ceramah, penyuluhan, tanya jawab, dan pendampingan langsung pada kelompok ibu-ibu pelaku UMKM. Hasil proses pengabdian pada masyarakat ini diharapkan dapat meningkatkan pengetahuan para pelaku UMKM tentang manfaat melakukan pengendalian efisiensi biaya UMKM agar UMKM dapat lebih memaksimalkan labanya. Berdasarkan permasalahan mitra yang sudah dijelaskan sebelumnya, maka berdasarkan masalah yang teridentifikasi dari kegiatan mitra akan ditawarkan solusi sebagai berikut:

Tabel 1. Permasalahan Mitra

Masalah Mitra	Solusi yang ditawarkan
- Kurangnya pemahaman SDM mengenai pengelolaan biaya. - Banyak pelaku UMKM belum memanfaatkan metode pengendalian biaya yang tepat, sehingga mengakibatkan pemborosan dan kehilangan peluang untuk meningkatkan laba, bahkan sering mengalami kerugian	Memberikan pelatihan dan edukasi kepada pelaku UMKM tentang strategi pengendalian biaya UMKM, dan mengenalkan beberapa langkah krusial untuk melakukan efisiensi biaya operasional guna meningkatkan profitabilitas dan efisiensi operasional di UMKM. Teknik pengendalian biaya yang akan diperkenalkan dalam pelatihan meliputi pemahaman tentang: Analisis Biaya, Penganggaran (Budgeting), Penggunaan Teknologi, Pengendalian Persediaan, Evaluasi Kinerja, dan Diversifikasi Produk

Target yang akan dicapai dalam Pengabdian Pada Masyarakat (PPM) ini adalah para peserta kegiatan PKM mendapatkan informasi yang lengkap tentang efisiensi biaya UMKM dan mampu mendapatkan profit yang lebih baik lagi.

2.2 Luaran Kegiatan PKM

Luaran yang akan dihasilkan dalam PPM ini berupa:

- Luaran Wajib, yaitu publikasi atas kegiatan PKM. Publikasi adalah karya ilmiah yang didiseminasikan dalam bentuk jurnal atau dipresentasikan dalam forum ilmiah.
- Luaran tambahan yaitu berupa Hak kekayaan Intelektual berupa salah satu dokumen yang digunakan dalam kegiatan pengabdian (abdimas) ini

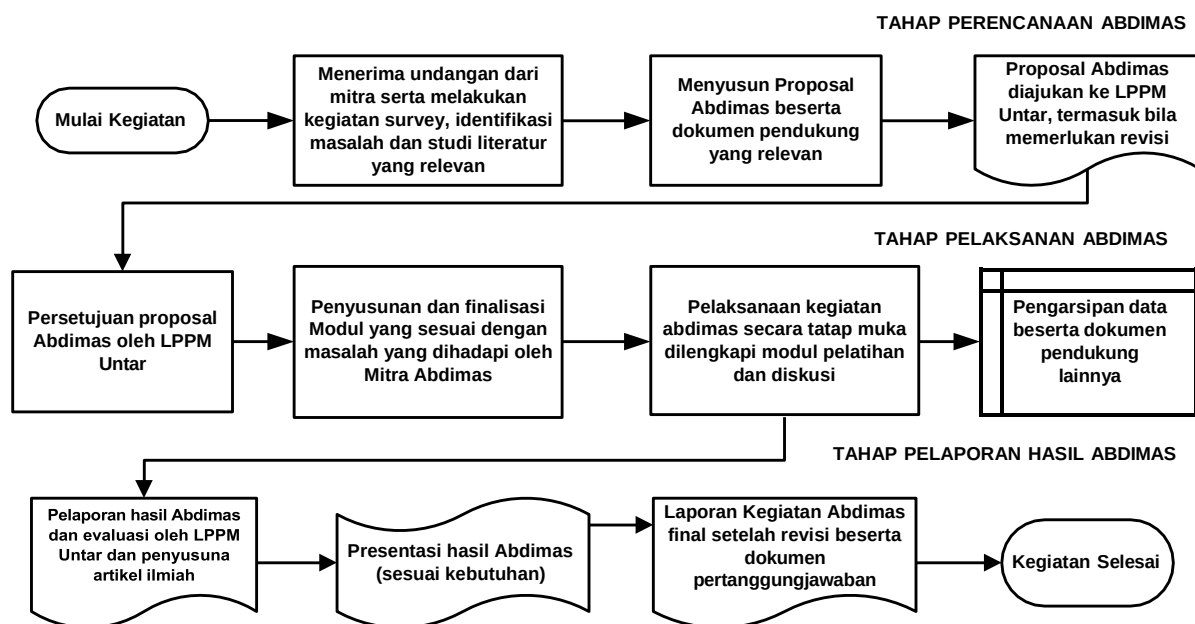
BAB III. METODE PELAKSANAAN

3.1. Tahapan Kegiatan Abdimas

Secara keseluruhan, kegiatan pengabdian masyarakat ini dilakukan dengan tiga tahapan. Pada tahap pertama, melakukan kegiatan survey kepada para pemilik UMKM. Survey dilakukan dengan melakukan pendataan terhadap minat pemilik UMKM dalam menanggapi adanya kegiatan legalitas, dan sertifikasi ini. Tahap kedua, memberikan pelatihan atau edukasi mengenai pentingnya meningkatkan profit UMKM, dan memahami langkah-langkah efisiensi dan pengendalian biaya yang diperlukan dalam operasionalisasi UMKM. Tahap ketiga, adalah tahap evaluasi dan pelaporan hasil kegiatan pengabdian masyarakat.

Kegiatan pengabdian masyarakat ini dilakukan secara offline yaitu dimulai dengan acara pembukaan, pembagian modul, penjelasan isi modul, materi pelatihan. Acara diskusi diintensifkan guna memberi kesempatan kepada peserta untuk meningkatkan pemahaman tentang isi pelatihan.

Kegiatan abdimas ini merupakan kegiatan ilmiah dengan mekanisme sistematis yang mencakup tahapan sebagaimana ditampilkan pada Gambar 1. dibawah ini.



Gambar 1. Bagan Alur Kegiatan Abdimas

Berdasarkan Gambar 1. di atas, tampak bahwa aktivitas abdimas ini memiliki tiga tahapan yaitu: tahap perencanaan abdimas, tahap pelaksanaan abdimas, serta tahap pelaporan hasil abdimas. Kelancaran pada setiap tahapan akan sangat menentukan kelanjutan dari tahapan berikutnya. Koordinasi antar personil tim pengusul sangat dibutuhkan demi keberhasilan kegiatan Abdimas ini.

3.2. Metode Pelaksanaan Kegiatan

Pengabdian kepada masyarakat yang dilakukan untuk memenuhi tri darma perguruan tinggi adalah berupa pelatihan atau edukasi tentang pengendalian biaya UMKM untuk meningkatkan profitabilitas, bertempat di RW09 Kecamatan Kelapa Dua, Tangerang. Metode pelaksanaan pelatihan diuraikan sebagai berikut:

- a. **Pendekatan Partisipatif dan Interaktif.** Pelatihan akan menggunakan pendekatan partisipatif, di mana peserta UMKM tidak hanya menjadi penerima materi, tetapi aktif terlibat dalam diskusi, studi kasus, dan simulasi. Hal ini bertujuan untuk meningkatkan pemahaman praktis dan menghubungkannya langsung dengan realitas usaha mereka. Setiap sesi akan diakhiri dengan diskusi interaktif untuk membahas tantangan spesifik yang dihadapi oleh para peserta dalam pengelolaan biaya di bisnis mereka masing-masing.
- b. **Pelatihan Klasikal.** Sesi pelatihan akan diawali dengan penyampaian teori dasar tentang akuntansi biaya dan pengendalian biaya yang efisien. Materi yang disampaikan mencakup konsep-konsep seperti pencatatan biaya, pengelolaan anggaran, pengalokasian biaya tetap dan variabel, serta teknik analisis biaya-manfaat. Tujuannya adalah agar peserta memiliki pemahaman dasar sebelum melangkah ke penerapan praktis di tahap selanjutnya.
- c. **Studi Kasus.** Peserta akan diberikan studi kasus sederhana yang relevan dengan skala usaha UMKM. Studi kasus ini akan digunakan untuk mempraktikkan teknik pengendalian biaya, termasuk bagaimana mencatat, menganalisis, dan mengurangi biaya yang tidak produktif. Melalui studi kasus, peserta dapat belajar menerapkan metode pengelolaan biaya yang sesuai dengan kondisi nyata bisnis mereka.
- d. **Simulasi Pengendalian Biaya.** Sesi simulasi ini memungkinkan peserta untuk mengaplikasikan apa yang telah dipelajari secara real-time. Peserta akan diminta untuk membuat rencana anggaran dan pengendalian biaya untuk bisnis mereka, kemudian mensimulasikan bagaimana perubahan dalam biaya dapat memengaruhi profitabilitas. Simulasi ini membantu peserta memahami hubungan langsung antara pengelolaan biaya yang efisien dan peningkatan laba.
- e. **Hasil yang Diharapkan.** Dengan metode pelatihan ini, peserta UMKM diharapkan dapat Memahami cara mencatat dan mengelola biaya dengan lebih baik, mengidentifikasi biaya yang dapat dikurangi atau dioptimalkan, dan Meningkatkan efisiensi operasional dan, pada akhirnya, profitabilitas usaha mereka.

3.2. Partisipasi Mitra dalam Kegiatan PKM

Peran aktif pelaku UMKM dalam pelatihan ini akan sangat menentukan kesuksesan program dan pencapaian tujuan akhir dari kegiatan pengabdian masyarakat.

- a. Mitra berperan untuk menyediakan ruangan tempat pelaksanaan kegiatan, beserta peralatan presentasi yang dibutuhkan. Demikian juga mengenai layanan kebersihan dan pengatur suhu ruangan (kipas angin). Tujuannya adalah agar dirasakan kenyamanan suasana dalam pelatihan ini sehingga pelatihan dapat berjalan dengan tenang.
- b. Mitra berpartisipasi aktif dalam setiap rencana kegiatan. Sebelum proposal ini dibuat terlebih dahulu dilakukan survei awal dan dialog untuk mengetahui kondisi mitra dan hal-hal apa yang perlu dibenahi atau dilakukan untuk memberdayakan kelompok mitra. Mitra berperan dalam menentukan (mengusulkan tema pelatihan) berdasarkan permasalahan dan kebutuhan yang oleh mitra saat ini.
- c. Pengajaran secara teori dan praktik merupakan kegiatan yang diusulkan oleh mitra dan rencananya akan dilaksanakan secara offline melalui tatap muka
- d. Selain itu mitra juga berinisiatif untuk membuat grup diskusi sebagai wadah interaksi antara mitra dan peserta lainnya dengan tim abdimas. Grup diskusi akan dibuat untuk memberikan kesempatan peserta melakukan tanya jawab atau pendalaman tentang materi pelatihan dengan tim abdimas.
- e. Mitra diharapkan berpartisipasi Aktif dalam Sesi Pelatihan. Menghadiri dan terlibat aktif dalam seluruh sesi pelatihan: Pelaku UMKM diharapkan berperan aktif selama pelatihan dengan mengikuti setiap sesi secara penuh, baik yang bersifat teoritis maupun praktis. Mitra juga diminta berpartisipasi dalam diskusi dan tanya jawab. Sebagai bagian dari pendekatan partisipatif, pelaku UMKM didorong untuk bertanya, berbagi pengalaman, dan berdiskusi dengan peserta lain serta instruktur untuk memperkaya pemahaman tentang pengelolaan biaya.
- f. Selain itu mitra diminta untuk menyampaikan masalah aktual terkait pengelolaan biaya. Pelaku UMKM akan diminta untuk mengidentifikasi dan memaparkan tantangan yang mereka hadapi dalam hal pengelolaan biaya, seperti biaya produksi yang tinggi, pencatatan yang tidak akurat, atau pengeluaran tidak terkendali.

BAB IV. HASIL DAN LUARAN YANG DICAPAI

4.1. Hasil Kegiatan

Kegiatan PKM berbentuk pelatihan telah dilaksanakan pada hari Jumat tanggal 29 November 2024 dilaksanakan di RW09 Kelurahan Kelapa Dua, Tangerang dengan mitra peserta sebanyak 15 orang. Peserta pelatihan adalah kelompok pelaku UMKM yang bergerak di bidang kuliner dan manufaktur lainnya.

Dari kegiatan abdimas yang sudah dilaksanakan, diperoleh hasil dengan rincian sebagai berikut ini:

1. **Situasi Penyelenggaraan Kegiatan Abdimas.** Aktivitas seluruh kegiatan abdimas diselenggarakan tahap-pertahap terhitung sejak awal Juli 2024, yaitu dengan dilaksanakannya kegiatan observasi dan dialog dengan mitra beserta kepengurusan RW dilingkungan RW09 Kelapa Dua. Setelah itu berlanjut dengan terlaksananya kegiatan abdimas pada tanggal 29 November 2024 mengambil tempat di aula RW09 dengan jumlah partisipasi mitra sebanyak 15 orang. Selama berlangsungnya kegiatan terjadi diskusi. Pada saat pelatihan terjadi dialog yang intensif dengan peserta, peserta sangat antusias dan cukup aktif disebabkan materi yang disampaikan mengenai kondisi yang saat ini dirasakan oleh peserta pelatihan. Pelatihan berjalan seru, tertib, dan lancar. Suasana pada saat pelatihan dan diskusi berlangsung dapat dilihat pada Gambar 2 berikut ini:



Gambar 2. Suasana Pada Saat Pelatihan dan Diskusi Berlangsung

2. **Pencapaian Target Abdimas.** Dari awal memang sudah ditargetkan bahwa materi pelatihan tentang meningkatkan profit dan pengendalian biaya dapat dipahami dengan

baik oleh peserta semaksimal mungkin. Dengan adanya penyampaian materi dan contoh yang lengkap, disertai dengan diskusi yang intensif, sesi kuis dan tanya jawab dari tim, dapat terlihat bahwa peserta dapat memahami materi dengan baik dan pemahaman yang sangat meningkat, sehingga target yang sudah dipatok dapat terealisasi dengan baik.

3. **Materi penyuluhan.** Pelatihan tentang pengendalian biaya dalam rangka meningkatkan profit untuk UMKM kuliner bertujuan untuk memberikan pemahaman mendalam tentang teknik-teknik pengendalian biaya yang dapat diterapkan dalam operasional bisnis sehari-hari. Dengan membekali pelaku UMKM dengan pengetahuan dan keterampilan yang diperlukan, diharapkan mereka dapat meningkatkan efisiensi operasional. Pelatihan ini mencakup berbagai topik yang berkaitan dengan pengendalian operasional usaha dan pengelolaan arus kas pada akhirnya meningkatkan profitabilitas. Berikut adalah gambaran tentang materi pelatihan yang dapat diberikan :

- a. **Mengidentifikasi dan Mengurangi Biaya Tidak Efektif. Yaitu melakukan** analisis menyeluruh terhadap semua biaya, baik biaya tetap (sewa tempat, gaji karyawan) maupun biaya variabel (bahan baku, biaya listrik). Misalnya Sebuah toko roti UMKM menemukan bahwa biaya listriknya terlalu tinggi karena menggunakan oven sepanjang hari. Solusinya adalah membuat jadwal produksi yang lebih efisien sehingga oven hanya digunakan pada waktu-waktu tertentu.
- b. **Peningkatan Efisiensi Operasional. Caranya dengan melakukan evaluasi** proses produksi atau layanan untuk menemukan cara meningkatkan efisiensi. Misalnya UMKM penghasil kerajinan tangan menyadari bahwa pengemasan produk memakan waktu lama karena dilakukan secara manual. Dengan membeli alat pengemas semi-otomatis, mereka dapat mempercepat proses pengemasan, mengurangi biaya tenaga kerja, dan meningkatkan kapasitas produksi.
- c. **Negosiasi dengan Pemasok.** Negosiasi harga bahan baku dan syarat pembayaran dengan pemasok untuk mendapatkan harga yang lebih baik. Misalnya Sebuah UMKM yang memproduksi baju melakukan negosiasi dengan pemasok kain dan berhasil mendapatkan potongan harga 10% dengan syarat pembayaran tunai. Hal ini mengurangi biaya produksi dan meningkatkan profit.
- d. **Pemanfaatan Teknologi dan Digitalisasi. Yaitu menggunakan teknologi** untuk mengurangi biaya operasional dan memantau pengeluaran. **Contoh:** Sebuah UMKM restoran menggunakan aplikasi kasir digital untuk memantau transaksi dan inventaris bahan makanan. Dengan data ini, mereka bisa melihat mana bahan yang

sering terbuang dan mengurangi pembelian bahan tersebut, sehingga menekan biaya operasional.

- e. **Pengelolaan Inventaris yang Efektif.** Pastikan persediaan dikelola dengan baik agar tidak terjadi penumpukan atau kekurangan stok. Misalnya UMKM yang menjual makanan ringan menerapkan sistem just-in-time (JIT) untuk pembelian bahan baku, sehingga bahan baru dipesan berdasarkan pesanan pelanggan. Ini membantu menghindari pemborosan bahan dan menekan biaya penyimpanan.
 - f. **Peningkatan Kualitas Produk dan Layanan. Fokus** pada kualitas produk dan layanan untuk mengurangi biaya yang muncul akibat komplain atau retur produk. Misalnya saja sebuah UMKM pembuat sabun herbal memastikan semua produknya diuji kualitas sebelum dijual. Ini mengurangi risiko pengembalian barang dan menjaga kepercayaan pelanggan, sehingga profit tetap terjaga.
 - g. **Pengelolaan Arus Kas yang Baik,** yaitu Mengelola arus kas secara efektif agar tidak terjadi kekurangan dana yang mengganggu operasional. Misalnya saja sebuah UMKM yang bergerak dalam jasa fotografi menetapkan aturan pembayaran 50% di muka dan sisanya setelah layanan selesai. Ini membantu menjaga arus kas tetap sehat dan menghindari masalah pembayaran.
 - h. **Efisiensi dalam Pemasaran,** yaitu memanfaatkan pemasaran digital yang lebih murah dan efektif dibandingkan pemasaran tradisional. Misalnya UMKM yang menjual produk kerajinan tangan menggunakan media sosial untuk memasarkan produk secara gratis atau dengan biaya iklan yang lebih rendah daripada iklan cetak. Hal ini meningkatkan penjualan tanpa mengeluarkan biaya besar.
 - i. **Pemantauan dan Evaluasi Berkala.** Yaitu melakukan pemantauan dan evaluasi rutin terhadap semua aspek bisnis untuk memastikan pengendalian biaya berjalan efektif.. Misalnya UMKM yang bergerak di bidang katering melakukan evaluasi bulanan terhadap pengeluaran bahan makanan dan menemukan bahwa ada pemborosan pada bahan tertentu. Dengan mengganti pemasok atau mengubah menu, mereka berhasil mengurangi biaya hingga 15%.
4. **Luaran dari kegiatan ini;** Luaran dari kegiatan pengabdian masyarakat adalah sebagai berikut:
- a. Tersusunnya karya ilmiah pengabdian masyarakat berupa paper yang segera akan disubmit ke jurnal pengabdian. Sudah dicoba beberapa kali submit ke jurnal serina Abdimas/jurnal Bakti Masyarakat tapi selalu tidak berhasil karena seperti sistem E-Journal Untar sedang mengalami gangguan

- b. Tersedianya luaran tambahan berupa Hak Kekayaan Intelektual.
- c. Dampak dari adanya kegiatan pengabdian masyarakat ini terhadap mitra adalah meningkatnya pemahaman peserta akan strategi UMKM untuk membangun usaha UMKM yang kompetitif, berkelanjutan dan mampu bertumbuh. Pengendalian biaya untuk meningkatkan profit UMKM memerlukan upaya yang konsisten dan terencana. Dengan menerapkan langkah-langkah di atas, UMKM dapat mengurangi biaya yang tidak perlu, meningkatkan efisiensi, dan pada akhirnya meningkatkan profit

4.2. Pembahasan

Telah dilakukan kegiatan abdimas berupa pelatihan untuk meningkatkan profitabilitas melalui pengendalian biaya pada UMKM kelompok kuliner di Kalurahan Kelapa Dua Tangerang.

Kegiatan pengabdian masyarakat dengan fokus pada "Meningkatkan Profitabilitas UMKM Melalui Pengendalian Biaya" memberikan manfaat besar bagi pelaku usaha kuliner di Tangerang. Dengan memahami strategi pengendalian biaya, UMKM dapat mengidentifikasi dan mengeliminasi pemborosan, mengoptimalkan efisiensi operasional, serta meningkatkan margin keuntungan. Dalam industri kuliner, yang sering menghadapi fluktuasi harga bahan baku dan persaingan ketat, kemampuan untuk mengelola biaya secara efektif menjadi kunci keberlanjutan bisnis. Program ini juga memberikan wawasan praktis kepada pelaku usaha tentang cara menganalisis struktur biaya, menggunakan teknologi untuk efisiensi, dan menerapkan metode pengukuran kinerja yang mendukung pengambilan keputusan strategis.

Selain manfaat ekonomis, kegiatan ini juga memperkuat kapasitas pelaku UMKM untuk beradaptasi di era digital. Dalam konteks perubahan perilaku konsumen dan digitalisasi, kemampuan untuk mengendalikan biaya dapat menjadi landasan bagi UMKM untuk berinvestasi dalam teknologi baru, memperluas pasar, atau meningkatkan kualitas produk. Dengan mendukung pengembangan keterampilan manajerial dan keuangan, program ini tidak hanya membantu pelaku usaha bertahan, tetapi juga mendorong pertumbuhan yang berkelanjutan. Dampaknya diharapkan tidak hanya dirasakan oleh individu pelaku usaha, tetapi juga pada penguatan sektor UMKM sebagai tulang punggung perekonomian lokal.

Selain itu, kegiatan ini juga berkontribusi pada peningkatan daya saing UMKM kuliner di Tangerang dalam menghadapi tantangan pasar yang semakin kompleks. Dengan pengendalian biaya yang baik, UMKM dapat menawarkan harga yang lebih kompetitif tanpa mengorbankan kualitas produk. Hal ini penting untuk membangun loyalitas pelanggan sekaligus memperluas

jangkauan pasar. Lebih jauh, pelatihan ini mendorong pelaku usaha untuk mengembangkan mindset inovatif, di mana efisiensi biaya tidak hanya dipandang sebagai upaya penghematan, tetapi juga sebagai strategi untuk menciptakan nilai tambah. Dengan pendekatan holistik ini, UMKM diharapkan dapat berkontribusi lebih besar terhadap pertumbuhan ekonomi daerah dan menjadi model keberhasilan bagi sektor usaha lainnya.

BAB V. PENUTUP

5.1. Kesimpulan

Kegiatan pelatihan "Meningkatkan Profitabilitas UMKM Melalui Pengendalian Biaya" memberikan solusi strategis bagi pelaku usaha kuliner di Tangerang untuk menghadapi tantangan bisnis. Pelatihan ini membantu peserta memahami pentingnya efisiensi biaya dalam meningkatkan margin keuntungan dan menciptakan stabilitas keuangan. Dengan pembekalan keterampilan teknis seperti analisis varian biaya, manajemen pembelian, dan pemanfaatan teknologi, pelaku usaha dapat mengidentifikasi area penghematan, mengurangi pemborosan, serta meningkatkan produktivitas. Program ini juga mengedukasi peserta tentang pendekatan yang lebih proaktif dalam mengelola keuangan dan mengambil keputusan berbasis data.

5.2. Implikasi

Pelatihan ini membawa dampak positif langsung dan jangka panjang bagi UMKM kuliner. Dalam jangka pendek, pelaku usaha dapat segera mengoptimalkan struktur biaya, sehingga meningkatkan profitabilitas meskipun di tengah persaingan pasar yang ketat. Dalam jangka panjang, penerapan strategi pengendalian biaya yang konsisten memungkinkan UMKM untuk memiliki ketahanan finansial, membuka peluang investasi pada inovasi produk, dan memperluas pasar. Selain itu, program ini juga memengaruhi ekosistem ekonomi lokal, di mana UMKM yang lebih produktif dan efisien dapat menciptakan lapangan kerja, mendukung rantai pasok, dan berkontribusi pada pertumbuhan ekonomi Tangerang secara keseluruhan.

REFERENSI

- Hakim, R. (2023). Efisiensi Produksi dan Profitabilitas UMKM. *Jurnal Akuntansi & Manajemen Indonesia*, 12(3), 45-60.
- Handayani, R. (2019). "Penerapan Manajemen Biaya dalam Usaha Kecil untuk Meningkatkan Kinerja Keuangan." *Jurnal Riset Ekonomi dan Bisnis*, 14(3), 99-114.
- Jurnal Ekonomi Bisnis Indonesia. (2023). Strategi Pengelolaan Biaya untuk Peningkatan Profitabilitas UMKM. *Jurnal Ekonomi Bisnis Indonesia*, 15(2), 200-220.
- Prabowo, H. (2021). "Analisis Pengaruh Pengendalian Biaya terhadap Kinerja Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah." *Jurnal Ilmu Manajemen*, 8(1), 23-35.
- Pratama, I. (2023). Efisiensi Rantai Pasokan UMKM Melalui Teknologi. *Jurnal Logistik Indonesia*, 10(2), 100-115.
- Putri, N. (2022). Pengelolaan Biaya Operasional pada UMKM. *Jurnal Manajemen Keuangan*, 8(2), 30-50.
- Sari, A. (2023). Optimalisasi Digital Marketing pada UMKM. *Jurnal Ekonomi Digital*, 5(1), 70-85.
- Susanto, A., & Rahardjo, M. (2020). "Pengendalian Biaya Dalam Meningkatkan Kinerja Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM)." *Jurnal Akuntansi dan Keuangan*, 12(2), 45-59.

LAMPIRAN. Sertifikat HKI (Luaran Tambahan)


REPUBLIK INDONESIA
KEMENTERIAN HUKUM

SURAT PENCATATAN CIPTAAN

Dalam rangka perlindungan ciptaan di bidang ilmu pengetahuan, seni dan sastra berdasarkan Undang-Undang Nomor 28 Tahun 2014 tentang Hak Cipta, dengan ini menerangkan:

Nomor dan tanggal permohonan : EC00202508022, 16 Januari 2025

Pencipta

Nama : **Dra. Nurainun Bangun, M.M., Ak., CA**

Alamat : **JL. KANO RAYA NO.6 KELAPA DUA, TANGERANG - 15810, Curug, Tangerang, Banten, 15810**

Kewarganegaraan : **Indonesia**

Pemegang Hak Cipta

Nama : **Dra. Nurainun Bangun, M.M., Ak., CA**

Alamat : **JL. KANO RAYA NO.6 KELAPA DUA, TANGERANG - 15810, Curug, Tangerang, Banten, 15810**

Kewarganegaraan : **Indonesia**

Jenis Ciptaan : **Modul**

Judul Ciptaan : **Meningkatkan Profitabilitas UMKM Melalui Pengendalian Biaya**

Tanggal dan tempat diumumkan untuk pertama kali di wilayah Indonesia atau di luar wilayah Indonesia : **16 Januari 2025, di Kota Tangerang**

Jangka waktu perlindungan : **Berlaku selama hidup Pencipta dan terus berlangsung selama 70 (tujuh puluh) tahun setelah Pencipta meninggal dunia, terhitung mulai tanggal 1 Januari tahun berikutnya.**

Nomor pencatatan : **000847385**

adalah benar berdasarkan keterangan yang diberikan oleh Pemohon.
Surat Pencatatan Hak Cipta atau produk Hak terkait ini sesuai dengan Pasal 72 Undang-Undang Nomor 28 Tahun 2014 tentang Hak Cipta.

a.n. MENTERI HUKUM
DIREKTUR JENDERAL KEKAYAAN INTELEKTUAL
u.b
Direktur Hak Cipta dan Desain Industri


Agung Damarsasongko, SH., MH.
NIP. 196912261994031001



Disclaimer:
Dalam hal pemohon memberikan keterangan tidak sesuai dengan surat pernyataan, Menteri berwenang untuk mencabut surat pencatatan permohonan.