Jurnal Pengabdian dan Pengembangan Masyarakat Indonesia
Published by
Media Publikasi Cendekia Indonesia
https://www.journalmpci.com/index.php/jppmi/index
ISSN : 2830-2567 (Online - Elektronik)
ISSN 2830-2567

Jurnal Pengabdian dan Pengembangan Masyarakat Indonesia, Vol. 5 No. 2 (2026): 742-753

Transformasi Fintech untuk Penguatan Literasi Keuangan Digital dan Keberlanjutan UKM Bakso Goreng di Kabupaten Bandung

Fintech Transformation for Strengthening Digital Financial Literacy and Sustainability of a Fried Meatball SME in Bandung Regency

Andi Harmoko Arifin[1]*, Joko Rizkie Widokartie[1], Hendrian, Shine Pintor Siolemba Patiro[1], Kabul Wahyu Utomo[1], Tokit Masditok[2], Rustandi[1]

[1] Program Studi Doktor Ilmu Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Terbuka, Tangerang Selatan, Indonesia
[2] Prodi Administrasi Bisnis, Fakultas Ilmu Administrasi, Bisnis, dan Hukum Universitas Indonesia Mandiri, Indonesia

*Email Korespondensi: andiharmoko@ecampus.ut.ac.id

Abstrak

Usaha kecil dan menengah kuliner menghadapi tantangan dalam pencatatan transaksi, pengendalian arus kas, dan perencanaan keberlanjutan usaha. Pelaksanaan kegiatan berlangsung selama kurang lebih enam bulan. Kegiatan pengabdian ini bertujuan meningkatkan literasi keuangan digital, keterampilan penggunaan aplikasi Buku Kas, dan strategi keberlanjutan UKM Bakso Goreng dan Mie Ayam Pak De PGA di Kabupaten Bandung. Metode pelaksanaan menggunakan pendekatan partisipatif melalui asesmen awal, pelatihan literasi keuangan, pendampingan penggunaan aplikasi Buku Kas, penyusunan prosedur pencatatan, diskusi pasar, pengembangan produk, dan evaluasi. Data diperoleh melalui observasi, wawancara, survei awal kepada 24 pelaku usaha atau jejaring usaha kuliner untuk memetakan kebutuhan digitalisasi, survei evaluasi kepada tiga pengelola inti usaha mitra yang mengikuti pendampingan intensif, serta survei kepuasan kepada 39 pelanggan. Hasil survei awal menunjukkan 91,7% responden belum menggunakan laporan keuangan digital, sementara 87,5% membutuhkan dan bersedia mengikuti pelatihan. Setelah pendampingan, ketiga pengelola inti menyatakan mampu mencatat penjualan, pengeluaran, arus kas, dan menggunakan Buku Kas. Survei pelanggan menunjukkan kepuasan total 4,55 dari skala 5; temuan pasar tersebut kemudian dipadukan dengan data pencatatan keuangan digital untuk menyusun strategi produk, kemasan, dan pemasaran. Program menghasilkan sistem pencatatan digital, prosedur pencatatan, tiga laporan bulanan, dua varian produk, dan rencana bisnis. Kegiatan ini direkomendasikan untuk direplikasi pada usaha kuliner lain dengan pendampingan berkala dan integrasi pembayaran digital.

Kata kunci: Buku Kas; fintech; keberlanjutan usaha; literasi keuangan digital; UKM kuliner

Abstract

Culinary small and medium-sized enterprises (SMEs) often encounter challenges in transaction recording, cash flow control, and business sustainability planning. This community service program, carried out over approximately six months, aimed to enhance digital financial literacy, operational skills in utilizing the Buku Kas application, and business sustainability strategies for the SME partner Bakso Goreng dan Mie Ayam Pak De PGA in Bandung Regency. The intervention adopted a participatory approach comprising an initial baseline assessment, financial literacy training, hands-on mentoring in using the Buku Kas application, formulation of recording procedures, market discussions, product development, and evaluation. Data were collected through observations, interviews, a preliminary survey of 24 culinary entrepreneurs to map digitalization needs, an evaluative survey of three key managers of the partner enterprise who underwent intensive mentoring, and a customer satisfaction survey involving 39 respondents. The baseline survey indicated that 91.7% of respondents had not adopted digital financial reporting, whereas 87.5% required and were willing to participate in training. Following the mentoring intervention, all three core managers demonstrated competence in recording sales, expenses, and cash flows using Buku Kas. The customer survey revealed an overall satisfaction score of 4.55 on a 5-point scale; these market findings were subsequently synthesized with digital financial data to devise product, packaging, and marketing strategies. The program successfully established a digital bookkeeping system, standardized recording procedures, three monthly financial statements, two new product variants, and a business plan. Replicating this model in other culinary businesses is recommended, supported by periodic mentoring and the integration of digital payment systems.

***Keywords**: Buku Kas; Business Sustainability; Culinary Smes; Digital Financial Literacy; Fintech*

Pesan Utama:

- Pendampingan intensif selama enam bulan meningkatkan kapasitas tiga pengelola inti UKM mitra dari pencatatan manual menjadi mandiri menggunakan aplikasi Buku Kas untuk mencatat penjualan, pengeluaran, dan arus kas, serta menghasilkan tiga laporan keuangan bulanan terstandar.

Copyright (c) 2026 Authors.

Received: 30 June 2026
Accepted: 10 September 2026
Published: 01 November 2026

DOI: https://doi.org/10.56303/jppmi.v5i2.1580

This work is licensed under a Creative Commons Attribution-NonCommercial-ShareAlike 4.0 International License

GRAPHICAL ABSTRACT



PENDAHULUAN

Usaha kecil dan menengah merupakan fondasi penting perekonomian lokal karena berkontribusi terhadap penciptaan lapangan kerja, aktivitas ekonomi, dan keberlanjutan penghidupan masyarakat (Bu et al., 2026; Mang'ana & Nade, 2026; Maryanti et al., 2026). Pada sektor kuliner, usaha kecil dan menengah memiliki karakteristik yang memungkinkan mereka merespons perubahan kebutuhan dan preferensi pasar melalui inovasi produk, pemanfaatan e-commerce, serta teknologi digital untuk memperluas pasar dan meningkatkan interaksi dengan konsumen (Alfan et al., 2026; Wijaya et al., 2025; Tandilino et al., 2025). Namun, potensi tersebut sering kali belum diikuti dengan praktik pengelolaan keuangan yang memadai, padahal kualitas pengelolaan modal kerja, pencatatan, pelaporan keuangan, dan penggunaan informasi akuntansi berperan penting dalam mendukung

kinerja dan keberlanjutan usaha (Mang'ana et al., 2024; Maryanti et al., 2026). Banyak pelaku usaha masih mengandalkan proses pencatatan keuangan secara manual, belum memisahkan secara tegas keuangan pribadi dan keuangan usaha, serta belum memiliki pencatatan dan pelaporan keuangan yang memadai untuk menghasilkan informasi mengenai arus kas, pendapatan, biaya, dan laba usaha sebagai dasar pengambilan keputusan (Haq et al., 2026; Maryanti et al., 2026).

Mitra kegiatan ini adalah UKM Bakso Goreng dan Mie Ayam Pak De PGA di Bojongsoang, Kabupaten Bandung. Usaha ini beroperasi sebagai usaha kuliner lokal dengan pola transaksi harian yang mencakup pembelian bahan baku, penjualan tunai maupun non-tunai, serta pengeluaran operasional, tetapi belum didukung pencatatan digital dan laporan arus kas maupun laba-rugi yang terstruktur (Arifin et al., 2025). Meskipun asesmen awal belum mendokumentasikan omzet dan jumlah transaksi harian secara konsisten, kebutuhan digitalisasi tercermin dari pola transaksi tersebut dan kelemahan tata kelola keuangan yang teridentifikasi. Kondisi tersebut relevan dengan temuan bahwa pada usaha mikro dan kecil, pencatatan keuangan masih sering dilakukan secara manual dan tidak konsisten, sementara penerapan sistem informasi akuntansi, otomatisasi usaha, dan peningkatan literasi keuangan dapat memperkuat efisiensi pengelolaan serta kinerja usaha (Azis et al., 2025; Maryanti et al., 2026; Nugraheni et al., 2025). Permasalahan utama mitra meliputi pencatatan manual, pencampuran kas pribadi dan kas usaha, keterbatasan sumber daya manusia dalam penggunaan aplikasi keuangan digital, fluktuasi permintaan, kurangnya diversifikasi produk, serta belum tersusunnya strategi keberlanjutan usaha jangka menengah (Arifin et al., 2025). Pemisahan keuangan pribadi dan usaha merupakan bagian penting dari perilaku pengelolaan keuangan yang sehat, sedangkan kemampuan teknologi informasi dan kompetensi digital menjadi sumber daya penting bagi UKM untuk beradaptasi terhadap perubahan pasar, membangun resiliensi, dan meningkatkan kinerja (Azis et al., 2025; Trieu et al., 2023). Selain itu, kemampuan melakukan inovasi dan eksplorasi peluang usaha menjadi penting ketika UMKM menghadapi dinamika lingkungan dan ketidakpastian permintaan, meskipun strategi diversifikasi produk perlu dirancang secara hati-hati karena manfaatnya terhadap kinerja tidak selalu bersifat linear (Le & Nguyen, 2024; Pusparini et al., 2026).

Pencatatan keuangan digital menjadi relevan karena dapat membantu pelaku usaha membaca arus kas, memantau pendapatan dan biaya, serta menyusun laporan sederhana dengan lebih cepat. Pranoto dan Hwihanus (2023) menegaskan bahwa teknologi finansial dapat meningkatkan akses dan efisiensi pengelolaan keuangan usaha. Putra et al. (2022) juga menunjukkan bahwa pelatihan aplikasi pencatatan keuangan berbasis digital dapat meningkatkan keterampilan pelaku usaha dalam mengelola transaksi. Meskipun demikian, Akbar et al. (2024) menemukan bahwa keterbatasan kapasitas sumber daya manusia masih menjadi salah satu hambatan utama penerapan fintech pada pelaku usaha kecil. Survei awal yang dilakukan kepada 24 responden memperlihatkan bahwa 22 responden atau 91,7% belum menggunakan laporan keuangan digital. Hanya dua responden atau 8,3% yang telah menggunakan laporan keuangan digital. Hambatan utama yang muncul adalah kurangnya pengetahuan dan pemahaman sebesar 70,8%, persepsi bahwa aplikasi cukup rumit sebesar 16,7%, kebiasaan pencatatan manual sebesar 4,2%, disiplin pencatatan yang belum terbentuk sebesar 4,2%, serta responden yang tidak menjawab sebesar 4,2%. Data ini menunjukkan bahwa adopsi teknologi tidak cukup dilakukan melalui sosialisasi singkat, tetapi memerlukan pelatihan berbasis praktik dan pendampingan langsung.

Kebutuhan intervensi semakin kuat karena 21 responden atau 87,5% menyatakan perlu dilatih menggunakan laporan keuangan digital dan jumlah yang sama menyatakan bersedia mengikuti pelatihan. Bentuk kegiatan yang paling banyak diharapkan adalah gabungan pelatihan dan pendampingan, yaitu sebesar 58,3%. Temuan ini menegaskan bahwa pelaku usaha membutuhkan proses belajar yang aplikatif, berulang, dan sesuai konteks transaksi harian. Dengan demikian, kegiatan pengabdian ini dirancang untuk mengintegrasikan literasi keuangan digital, praktik penggunaan aplikasi Buku Kas, penyusunan prosedur pencatatan, analisis pasar, diversifikasi produk, dan penyusunan rencana bisnis. Dari sisi keberlanjutan usaha, inovasi produk dan

pengembangan pasar menjadi aspek yang tidak dapat dipisahkan dari digitalisasi keuangan. Armanda dan Mala (2024) menunjukkan bahwa inovasi produk berperan dalam keberhasilan usaha kecil dan menengah kuliner. Temuan Widjajanti dan Sugiyanto (2023) memperkuat relevansi diversifikasi produk sebagai salah satu strategi pengembangan usaha, khususnya karena diversifikasi produk yang berorientasi pada lingkungan terbukti memberikan pengaruh positif terhadap kinerja UMKM. Oleh karena itu, kegiatan ini tidak hanya berfokus pada penguatan pencatatan keuangan, tetapi juga pada pemetaan kepuasan pelanggan, pengembangan varian produk, perbaikan kemasan, dan penyusunan business plan.

Berdasarkan uraian tersebut, tujuan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah meningkatkan literasi keuangan digital dan keterampilan penggunaan aplikasi Buku Kas pada mitra UKM Bakso Goreng dan Mie Ayam Pak De PGA, memperkuat tata kelola keuangan melalui prosedur pencatatan dan laporan bulanan, serta menyusun strategi keberlanjutan usaha berbasis analisis pasar dan diversifikasi produk. Artikel ini menyajikan proses pelaksanaan, capaian hasil, dan implikasi kegiatan sebagai model penguatan usaha kuliner lokal berbasis teknologi finansial dan keberlanjutan usaha.

METODE

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan pada UKM Bakso Goreng dan Mie Ayam Pak De PGA di Bojongsoang, Kabupaten Bandung. Pelaksanaan kegiatan berlangsung selama kurang lebih enam bulan melalui kombinasi kegiatan tatap muka, pendampingan lapangan, diskusi kelompok, monitoring, dan evaluasi. Pendekatan yang digunakan adalah pendekatan partisipatif dengan aplikasi Buku Kas sebagai instrumen utama pencatatan keuangan digital. Pendekatan partisipatif dipilih karena memungkinkan mitra terlibat secara aktif dalam proses identifikasi masalah, perancangan solusi, implementasi, dan evaluasi kegiatan. Pendekatan semacam ini relevan dalam pengembangan usaha kecil karena menempatkan pelaku usaha sebagai bagian aktif dari proses perubahan dan pembelajaran, bukan semata-mata sebagai penerima intervensi (Charina et al., 2022; Kriz et al., 2026). Mitra dilibatkan sejak tahap identifikasi masalah, pemilihan aplikasi, praktik pencatatan transaksi, penyusunan prosedur pencatatan, analisis pasar, pengembangan produk, hingga evaluasi kegiatan. Pola keterlibatan tersebut sejalan dengan prinsip *Participatory Action Research* yang menekankan keterlibatan peserta dalam proses identifikasi persoalan, implementasi tindakan, monitoring, dan refleksi atas perubahan yang dihasilkan (Khabbaz et al., 2026).

Penggunaan aplikasi Buku Kas diarahkan untuk membantu mitra membangun kebiasaan pencatatan transaksi secara lebih sistematis dan menghasilkan informasi keuangan yang dapat digunakan dalam pengelolaan usaha. Digitalisasi pencatatan keuangan menjadi penting bagi UMKM karena sistem informasi akuntansi dan kapabilitas digital dapat meningkatkan kualitas informasi keuangan, monitoring transaksi, serta mendukung pengambilan keputusan usaha (Maryanti et al., 2026). Namun, adopsi teknologi keuangan pada UMKM juga sangat dipengaruhi oleh kemampuan pengguna, pengetahuan akuntansi, kesiapan teknologi, dan ketersediaan sumber daya sehingga implementasinya perlu disertai proses pembelajaran dan pendampingan yang memadai (Darmawan et al., 2026).

Khalayak sasaran utama adalah pemilik dan pelaksana usaha mitra. Survei awal terhadap 24 pelaku usaha atau jejaring usaha kuliner digunakan sebagai asesmen kebutuhan untuk memetakan kesiapan, hambatan, dan kebutuhan penggunaan laporan keuangan digital; dengan demikian, 24 responden tersebut bukan seluruhnya penerima intervensi intensif. Survei awal tersebut berfungsi sebagai *needs assessment* untuk memperoleh gambaran awal mengenai kondisi, kebutuhan, dan hambatan yang dihadapi pelaku usaha sebelum intervensi dilakukan.

Pendampingan dan evaluasi mendalam difokuskan pada tiga pengelola inti dari unit usaha mitra yang terlibat langsung dalam pengelolaan transaksi dan mengikuti rangkaian pendampingan secara penuh. Pemilihan

tiga pengelola inti dilakukan secara purposif berdasarkan keterlibatan langsung dalam pencatatan keuangan usaha dan keikutsertaan pada tahapan pendampingan. Pemilihan peserta secara purposif relevan dalam kegiatan berbasis partisipatif karena memungkinkan evaluasi difokuskan pada individu yang memiliki keterlibatan langsung, pengalaman, dan pengetahuan kontekstual mengenai proses perubahan yang sedang diamati (Darmawan et al., 2026; Khabbaz et al., 2026).

Selain itu, 39 pelanggan dilibatkan untuk menilai posisi produk di pasar. Pelibatan pelanggan dimaksudkan untuk memperoleh informasi mengenai persepsi pasar terhadap produk mitra, termasuk aspek penerimaan, kepuasan, dan peluang pengembangan produk. Umpan balik pelanggan merupakan sumber informasi penting bagi UMKM dalam memahami nilai yang diterima konsumen dan menjadi salah satu dasar untuk melakukan adaptasi produk maupun strategi usaha (Khabbaz et al., 2026).

Data kegiatan diperoleh melalui observasi proses produksi dan penjualan, wawancara dengan mitra, diskusi kelompok terarah, dokumentasi kegiatan, survei awal kepada 24 responden, survei evaluasi kepada tiga pengelola inti, dan survei kepuasan pelanggan kepada 39 responden. Penggunaan beberapa teknik pengumpulan data tersebut dimaksudkan untuk memperoleh gambaran yang lebih komprehensif mengenai kondisi awal mitra, proses implementasi kegiatan, perubahan praktik pengelolaan usaha, serta respons pelanggan terhadap produk yang ditawarkan.

Tahapan kegiatan terdiri atas lima tahap. Tahap pertama adalah persiapan, yang meliputi koordinasi dengan mitra, asesmen awal, pemetaan transaksi usaha, dan penyusunan materi pelatihan. Tahap kedua adalah pelatihan literasi keuangan dan pengenalan teknologi finansial, yang mencakup pencatatan penjualan, pengeluaran, arus kas, pemisahan keuangan pribadi dan usaha, serta pengenalan aplikasi Buku Kas. Tahap ketiga adalah pendampingan implementasi aplikasi, yang meliputi instalasi aplikasi, pembuatan akun, pengaturan kategori transaksi, input transaksi riil, penarikan laporan sederhana, dan penyusunan prosedur pencatatan. Tahap keempat adalah pengembangan strategi keberlanjutan, yang dilakukan melalui diskusi pasar, analisis pelanggan, pengembangan varian produk, dan penyusunan rencana bisnis. Tahap kelima adalah monitoring dan evaluasi untuk menilai konsistensi penggunaan aplikasi, capaian luaran, dan respons mitra.



Gambar 1. Bagan alur pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat.

Data survei dianalisis menggunakan statistik deskriptif berupa frekuensi, persentase, dan rata-rata skor. Data survei awal digunakan untuk membaca tingkat adopsi laporan keuangan digital, hambatan penggunaan, kebutuhan pelatihan, dan bentuk pendampingan yang diharapkan. Data evaluasi pelatihan digunakan untuk menilai kemampuan awal yang dilaporkan tiga pengelola inti setelah mengikuti pendampingan Buku Kas. Karena evaluasi tidak menggunakan desain pre-test dan post-test pada responden yang sama, hasil tersebut diinterpretasikan sebagai capaian awal pascapendampingan dan tidak sebagai estimasi kausal peningkatan kemampuan. Data kepuasan pelanggan dianalisis melalui distribusi frekuensi dan rata-rata skor skala 1 sampai 5 pada aspek rasa, tekstur, tingkat minyak, kematangan, porsi, dan kepuasan total. Data kualitatif dari observasi, wawancara, dan diskusi kelompok dianalisis secara tematik untuk menjelaskan perubahan praktik, kendala, dan tindak lanjut program.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan diawali dengan asesmen awal terhadap kesiapan penggunaan laporan keuangan digital. Hasil survei awal menunjukkan bahwa sebagian besar responden belum menggunakan laporan keuangan digital. Dari 24 responden, 22 responden atau 91,7% menyatakan belum menggunakan laporan keuangan digital, sedangkan 2 responden atau 8,3% telah menggunakannya. Kondisi ini menunjukkan bahwa digitalisasi pencatatan keuangan masih menjadi kebutuhan utama pelaku usaha kuliner kecil di wilayah sasaran.

Tabel 1. Ringkasan Hasil Survei Awal Kebutuhan Pelatihan Keuangan Digital

Indikator	Jumlah	Persentase
Belum menggunakan laporan keuangan digital	22	91,7%
Sudah menggunakan laporan keuangan digital	2	8,3%
Membutuhkan pelatihan laporan keuangan digital	21	87,5%
Tidak membutuhkan pelatihan	3	12,5%
Bersedia mengikuti pelatihan	21	87,5%
Tidak bersedia mengikuti pelatihan	3	12,5%
Mengharapkan pelatihan dan pendampingan	14	58,3%
Mengharapkan pelatihan saja	8	33,3%
Tidak menjawab bentuk pelatihan	2	8,3%

Hambatan utama adopsi laporan keuangan digital adalah kurangnya pengetahuan dan pemahaman. Sebanyak 17 responden atau 70,8% menyatakan belum mengetahui, belum memahami, atau belum dapat menggunakan laporan keuangan digital. Sebanyak 4 responden atau 16,7% menganggap aplikasi cukup rumit, sementara masing-masing 1 responden atau 4,2% masih terbiasa dengan pencatatan manual, belum disiplin mencatat, dan tidak memberikan jawaban. Temuan ini memperlihatkan bahwa persoalan digitalisasi keuangan pada pelaku usaha kecil bukan hanya terkait perangkat, tetapi juga terkait literasi, kebiasaan kerja, dan pendampingan penggunaan teknologi.

Tabel 2. Hambatan Adopsi Laporan Keuangan Digital

Hambatan	Jumlah	Persentase
Kurang pengetahuan/pemahaman	17	70,8%
Persepsi aplikasi rumit	4	16,7%
Terbiasa pencatatan manual	1	4,2%
Disiplin pencatatan belum terbentuk	1	4,2%
Tidak menjawab	1	4,2%

Berdasarkan hasil asesmen tersebut, pelatihan dilaksanakan dengan menekankan praktik langsung. Materi meliputi pencatatan penjualan, pengeluaran, arus kas, pemisahan keuangan pribadi dan usaha, serta pengenalan aplikasi Buku Kas. Setelah sesi pelatihan, tim melakukan pendampingan penggunaan aplikasi pada perangkat mitra. Mitra dibimbing untuk membuat akun, mengatur kategori pendapatan dan pengeluaran, menginput transaksi riil, serta menampilkan laporan arus kas dan ringkasan laba-rugi sederhana. Pendekatan ini sesuai dengan hasil kajian Purnamasari et al. (2024), yang menyatakan bahwa edukasi keuangan digital perlu diikuti praktik agar pelaku usaha mampu menggunakan teknologi dalam kegiatan sehari-hari.

Evaluasi terhadap tiga pengelola inti mitra menunjukkan capaian awal yang positif. Seluruh pengelola inti menyatakan mengikuti kegiatan, menilai program bermanfaat, menilai narasumber sangat baik, memahami cara mencatat penjualan dan pengeluaran, mampu membuat ringkasan arus kas, mampu menggunakan aplikasi Buku Kas, serta setuju agar pelatihan dan pendampingan dilanjutkan untuk pelaku usaha lain. Namun, karena evaluasi hanya melibatkan tiga pengelola inti dan tidak menggunakan pre-test pada individu yang sama, temuan ini diperlakukan sebagai bukti capaian awal keterampilan pascapendampingan, bukan sebagai estimasi efektivitas kausal program.



Gambar 2. Dokumentasi pelatihan, pendampingan aplikasi Buku Kas, dan diskusi strategi keberlanjutan usaha

Tabel 3. Hasil Evaluasi Pelatihan dan Pendampingan Buku Kas Digital

Indikator Evaluasi	Jumlah Responden Positif	Persentase
Mengikuti program pelatihan dan pendampingan	3 dari 3	100%
Program bermanfaat bagi usaha	3 dari 3	100%
Narasumber dinilai sangat baik	3 dari 3	100%
Memahami pencatatan penjualan dan pengeluaran	3 dari 3	100%
Mampu membuat ringkasan arus kas	3 dari 3	100%
Mampu menggunakan aplikasi Buku Kas digital	3 dari 3	100%
Setuju program dilanjutkan untuk pelaku usaha lain	3 dari 3	100%

Dampak praktis pelatihan terlihat pada terbentuknya sistem pencatatan keuangan berbasis aplikasi. Mitra mulai mencatat transaksi harian, meliputi pembelian bahan baku, biaya gas dan listrik, pengeluaran operasional, penjualan tunai, dan penjualan non-tunai. Tim juga membantu menyusun prosedur pencatatan transaksi harian, penyimpanan bukti transaksi, penutupan kas, dan rekonsiliasi saldo. Selama masa pendampingan, mitra mampu menghasilkan tiga laporan bulanan, yaitu arus kas, laba-rugi sederhana, dan rekap stok bahan baku utama. Capaian ini sejalan dengan Muchiballah dan Wibowo (2023), yang menekankan pentingnya pencatatan keuangan sebagai dasar keberlangsungan usaha dan pengambilan keputusan.

Selain memperkuat pencatatan keuangan, kegiatan juga mengukur persepsi pelanggan. Survei terhadap 39 pelanggan menunjukkan bahwa 15 responden atau 38,5% membeli produk 1-2 kali per bulan, 12 responden atau 30,8% membeli 3-4 kali per bulan, dan 12 responden atau 30,8% membeli lebih dari 4 kali per bulan. Dari sisi cara pembelian, 35 responden atau 89,7% terakhir kali membeli dengan makan di tempat, sedangkan 4 responden atau 10,3% membeli untuk dibawa pulang. Data ini menunjukkan bahwa produk memiliki pelanggan berulang dan masih kuat pada pola konsumsi langsung di lokasi usaha.

Tabel 4. Pola Pembelian Pelanggan Bakso Goreng

Indikator	Jumlah	Persentase
Membeli 1-2 kali per bulan	15	38,5%
Membeli 3-4 kali per bulan	12	30,8%
Membeli lebih dari 4 kali per bulan	12	30,8%
Makan di tempat	35	89,7%
Bawa pulang	4	10,3%

Alasan utama pelanggan memilih produk mitra adalah harga sebesar 76,9%, kerenyahan sebesar 74,4%, porsi sebesar 74,4%, pelayanan sebesar 64,1%, lokasi dekat sebesar 59,0%, kebersihan sebesar 56,4%, dan rekomendasi teman sebesar 43,6%. Temuan ini menunjukkan bahwa keunggulan kompetitif mitra tidak hanya didasarkan pada rasa, tetapi juga pada kombinasi harga, tekstur, porsi, pelayanan, lokasi, dan reputasi dari pelanggan.

Tabel 5. Alasan Utama Pelanggan Memilih Produk Mitra

Alasan Memilih	Jumlah	Persentase
Harga	30	76,9%
Kerenyahan	29	74,4%
Porsi	29	74,4%
Pelayanan	25	64,1%
Lokasi dekat	23	59,0%
Kebersihan	22	56,4%
Rekomendasi teman	17	43,6%

Dari sisi kepuasan pelanggan, rata-rata skor rasa keseluruhan mencapai 4,74 dari skala 5, tekstur atau kerenyahan 4,74, tingkat minyak 4,23, kematangan dan suhu penyajian 4,72, porsi dibanding harga 4,77, dan kepuasan total 4,55. Persentase skor 4 sampai 5 juga tinggi pada hampir seluruh indikator. Skor ini menunjukkan bahwa produk telah memiliki kualitas yang diapresiasi pelanggan, namun masih terdapat peluang perbaikan pada aspek tingkat minyak, variasi menu, tempat, parkir, dan kombinasi produk dengan mie ayam berdasarkan masukan terbuka pelanggan. Hasil persepsi pelanggan tersebut kemudian dipadukan dengan informasi penjualan dan biaya yang dihimpun melalui Buku Kas dalam diskusi strategi, sehingga keputusan pengembangan produk, kemasan, dan pemasaran mempertimbangkan sekaligus respons pasar dan kondisi keuangan usaha. Keterkaitan ini digunakan sebagai dasar integrasi pengambilan keputusan dan tidak dimaksudkan sebagai bukti bahwa literasi keuangan secara langsung menyebabkan kepuasan pelanggan.

Tabel 6. Rata-rata Skor Kepuasan Pelanggan

Indikator	Rata-rata Skor	Skor 4-5	n
Rasa keseluruhan	4,74	94,9%	39
Tekstur/kerenyahan	4,74	97,4%	39
Tingkat minyak	4,23	84,6%	39
Kematangan & suhu	4,72	92,3%	39
Porsi vs harga	4,77	97,4%	39
Kepuasan total	4,55	94,7%	38

Hasil survei pelanggan dan catatan transaksi yang dihimpun melalui Buku Kas kemudian digunakan dalam diskusi kelompok terarah untuk menyusun strategi keberlanjutan usaha. Diskusi mengidentifikasi bahwa permintaan meningkat pada akhir pekan dan musim liburan, tetapi menurun pada hari kerja. Oleh karena itu, tim dan mitra merumuskan pengembangan bakso goreng frozen sebagai produk setengah matang yang dapat disimpan dan digoreng kembali oleh konsumen, serta bakso goreng ukuran mini untuk segmen anak-anak dan camilan keluarga. Dua bentuk pengembangan tersebut dipilih karena sesuai dengan karakter produk, dapat memperpanjang jangkauan penjualan, dan berpotensi mengurangi ketergantungan pada penjualan harian di tempat.

Kegiatan ini menghasilkan beberapa luaran utama, yaitu sistem pencatatan keuangan digital, prosedur pencatatan transaksi, tiga laporan keuangan bulanan, analisis pasar sederhana, dua varian produk, dan dokumen rencana bisnis 1-3 tahun. Laporan kegiatan juga menetapkan target yang relevan dengan keluaran tersebut, meliputi kemampuan pemilik dan pekerja mengoperasikan aplikasi, terbentuknya sistem pencatatan standar, tersusunnya laporan keuangan bulanan, serta terciptanya varian produk atau kemasan baru (Arifin et al., 2025). Dengan demikian, hasil pengabdian tidak hanya berupa capaian pembelajaran yang dilaporkan peserta, tetapi juga perubahan praktik usaha dan dokumen operasional yang dapat digunakan mitra setelah program selesai.

Tabel 7. Capaian Luaran Kegiatan Pengabdian

Aspek Kegiatan	Capaian Utama	Makna bagi Mitra
Literasi keuangan digital	Mitra mengikuti pelatihan pencatatan penjualan, pengeluaran, dan arus kas	Mendukung pemahaman dasar keuangan usaha
Implementasi aplikasi	Aplikasi Buku Kas digunakan untuk mencatat transaksi harian	Mempermudah pemantauan arus kas dan biaya
Tata kelola keuangan	SOP pencatatan dan tiga laporan bulanan tersusun	Membantu evaluasi usaha dan keputusan berbasis data
Analisis pasar	Survei kepuasan pelanggan dan FGD dilaksanakan	Menunjukkan keunggulan produk dan peluang perbaikan
Diversifikasi produk	Dua varian produk dikembangkan: frozen dan ukuran mini	Membuka peluang pasar baru dan mengurangi fluktuasi penjualan
Rencana bisnis	Business plan 1-3 tahun disusun bersama mitra	Menjadi pedoman pengembangan usaha jangka menengah

Selama pelaksanaan program, terdapat beberapa kendala. Pertama, waktu mitra terbatas pada hari-hari ramai penjualan, sehingga jadwal pelatihan perlu disesuaikan ke sore atau malam hari. Kedua, pada minggu awal mitra belum terbiasa menginput transaksi secara langsung, sehingga mahasiswa pendamping membantu membuat catatan cepat harian yang kemudian dimasukkan ke aplikasi. Ketiga, kendala jaringan internet kadang menghambat sinkronisasi data, sehingga aplikasi yang dipilih harus tetap dapat digunakan secara luring. Kendala-kendala tersebut relevan dengan temuan bahwa adopsi teknologi pada UMKM tidak hanya ditentukan oleh ketersediaan teknologi, tetapi juga dipengaruhi oleh faktor sumber daya manusia, infrastruktur, lingkungan teknologi, budaya digital, dan kesiapan organisasi (Faiz et al., 2024; Kumar et al., 2024). Studi terhadap UMKM juga menunjukkan bahwa kegunaan teknologi yang dirasakan pengguna dan kondisi sumber daya merupakan faktor penting dalam menentukan penerimaan dan penggunaan teknologi secara berkelanjutan (Kumar et al., 2024). Dengan demikian, kendala selama pelaksanaan program menunjukkan bahwa keberhasilan adopsi teknologi pada usaha kecil sangat ditentukan oleh kesesuaian aplikasi dengan kebutuhan dan kemampuan pengguna, tersedianya pendampingan selama proses pembiasaan, serta penyesuaian implementasi teknologi dengan karakteristik dan ritme kerja usaha.

Secara konseptual, program ini menunjukkan bahwa penguatan usaha kecil tidak cukup hanya dilakukan melalui pelatihan satu arah. Literasi keuangan digital perlu dihubungkan dengan praktik pencatatan riil, penyusunan prosedur, interpretasi laporan, analisis pelanggan, dan pengembangan strategi usaha. Hal ini sejalan dengan temuan bahwa literasi keuangan dan otomatisasi proses usaha merupakan faktor penting bagi peningkatan kinerja UMKM, sehingga pemanfaatan teknologi perlu disertai peningkatan pengetahuan dan kemampuan pengguna dalam mengelola informasi keuangan (Nugraheni et al., 2025). Dalam konteks Indonesia, sistem informasi akuntansi, kemampuan pengetahuan manajemen, dan kapabilitas platform digital terbukti berkaitan positif dengan kinerja keuangan UMKM. Namun, ketersediaan teknologi saja tidak mencukupi; teknologi perlu diintegrasikan dengan kemampuan pengelolaan dan inovasi agar dapat menghasilkan nilai ekonomi yang lebih baik (Maryanti et al., 2026).

Integrasi tersebut membuat teknologi finansial tidak berhenti sebagai aplikasi pencatatan, tetapi menjadi instrumen untuk membaca kondisi usaha, memperkuat efisiensi, dan merancang keberlanjutan. Pendekatan ini juga relevan dengan perspektif orientasi pasar, yaitu bahwa UMKM perlu menggunakan informasi pelanggan dan pasar sebagai dasar penyesuaian produk dan strategi. Penelitian pada UMKM Indonesia menunjukkan bahwa orientasi pelanggan, *internet marketing*, dan orientasi pasar berhubungan dengan aspek kinerja dan keberlanjutan usaha, sementara umpan balik pelanggan dapat membantu pelaku usaha menyesuaikan produk dan layanan dengan kebutuhan pasar (Munandar et al., 2025). Oleh karena itu, model pendampingan yang mengintegrasikan pencatatan keuangan digital, interpretasi informasi keuangan, pemahaman pelanggan, dan pengembangan

strategi usaha dapat diterapkan pada usaha kuliner lain dengan penyesuaian pada karakter produk, kapasitas pelaku usaha, dan pola pasar lokal.

KESIMPULAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat pada UKM Bakso Goreng dan Mie Ayam Pak De PGA menghasilkan capaian pada literasi keuangan digital, penggunaan aplikasi Buku Kas, dan penyusunan strategi keberlanjutan usaha. Survei awal menunjukkan bahwa 91,7% responden belum menggunakan laporan keuangan digital, sedangkan 87,5% membutuhkan dan bersedia mengikuti pelatihan. Setelah pendampingan, tiga pengelola inti menyatakan mampu mencatat penjualan, pengeluaran, ringkasan arus kas, dan menggunakan aplikasi Buku Kas; capaian ini perlu dibaca sebagai hasil evaluasi pascapendampingan karena tidak menggunakan desain pre-test dan post-test pada individu yang sama. Program juga menghasilkan prosedur pencatatan, tiga laporan keuangan bulanan, dua varian produk, dan rencana bisnis 1-3 tahun. Survei pelanggan menunjukkan kepuasan total 4,55 dari skala 5, dengan keunggulan pada harga, kerenyahan, porsi, pelayanan, dan lokasi; informasi pasar tersebut dipadukan dengan data keuangan digital dalam perumusan strategi usaha. Kegiatan ini merekomendasikan agar pendampingan keuangan digital dilanjutkan secara berkala, diperkuat dengan pembayaran digital, pengelolaan stok berbasis aplikasi, pengembangan kemasan, dan pemasaran digital untuk memperluas daya saing usaha kuliner lokal.

PENDANAAN

Pengabdian kepada masyarakat ini didanai oleh Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat Universitas Terbuka melalui Skema PkM Dosen Tahun 2025 dengan Nomor kontrak B/460/UN31.LPPM/PM.01.01/2026.

UCAPAN TERIMA KASIH

Tim penulis menyampaikan terima kasih kepada Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat Universitas Terbuka atas dukungan pelaksanaan kegiatan. Apresiasi disampaikan kepada UKM Bakso Goreng dan Mie Ayam Pak De PGA sebagai mitra kegiatan, responden survei awal, pelanggan yang berpartisipasi dalam survei kepuasan, serta mahasiswa pendamping yang membantu pengumpulan data, dokumentasi, dan pendampingan teknis selama program berlangsung.

KONFLIK KEPENTINGAN

Para penulis menyatakan tidak ada konflik kepentingan.

DAFTAR PUSTAKA

Alfan, N. R., Brata, R. Y., Amalia, S. N., Handayani, P. W., & Fitriani, H. (2026). Mobile commerce acceptance among micro, small, and medium enterprises in Indonesia: A case in the culinary sector. *Social Sciences & Humanities Open, 13*, Article 102372. https://doi.org/10.1016/j.ssaho.2025.102372

Azis, F., Tahir, T., S, M., Azis, M., & Hasan, M. (2025). Entrepreneurial literacy and financial behavior among Indonesian mompreneurs: Insights from a knowledge-based innovation perspective. *Journal of Risk and Financial Management, 18*(11), Article 622. https://doi.org/10.3390/jrfm18110622

Bu, Y., Jin, N., & Li, H. (2026). Empowering SMEs: Mechanisms and impacts of digital inclusive finance. *International Journal of Managerial Finance, 22*(4), 998–1020. https://doi.org/10.1108/IJMF-01-2026-0072

Charina, A., Kurnia, G., Mulyana, A., & Mizuno, K. (2022). Sustainable education and open innovation for small industry sustainability post COVID-19 pandemic in Indonesia. *Journal of Open Innovation: Technology, Market, and Complexity, 8*(4), Article 215. https://doi.org/10.3390/joitmc8040215

Darmawan, I. M. D. H., Kusuma, N. P. N., Kshetri, N., Artani, K. T. B., & Wardani, W. P. P. (2026). Harnessing blockchain for transparent and sustainable accounting in creative MSMEs amid digital disruption: Evidence from Indonesia. *Journal of Risk and Financial Management, 19*(1), Article 80. https://doi.org/10.3390/jrfm19010080

Faiz, F., Le, V., & Masli, E. K. (2024). Determinants of digital technology adoption in innovative SMEs. *Journal of Innovation & Knowledge, 9*(4), Article 100610. https://doi.org/10.1016/j.jik.2024.100610

Haq, M. D., Raharjo, A. B., & Kimura, M. (2026). Analysis of accounting information system acceptance in micro-sized enterprises using Unified Theory of Acceptance and Use of Technology 2 and item-based collaborative filtering approach. *Procedia Computer Science, 284*, 1594–1602. https://doi.org/10.1016/j.procs.2026.07.152

Khabbaz, L., Kuran, O., & Youness, H. R. (2026). The adaptive enactment of value propositions in fragile economies: Evidence from sustainable MSMEs. *Sustainable Technology and Entrepreneurship, 5*(2), Article 100135. https://doi.org/10.1016/j.stae.2026.100135

Kriz, A., Kriz, A., Goodman, M., Hessell, T., Barnes, L., & Molloy, C. (2026). Leader knowledge transformation and competence development: Becoming-to-know and sensemaking through action learning. *Journal of Knowledge Management, 30*(11), 266–292. https://doi.org/10.1108/JKM-03-2025-0277

Kumar, S., Goel, U., Joshi, P., & Johri, A. (2024). Factors affecting information and communication technology (ICT) adoption among MSMEs. *Journal of Open Innovation: Technology, Market, and Complexity, 10*(1), Article 100205. https://doi.org/10.1016/j.joitmc.2023.100205

Le, D.-N., & Nguyen, V.-H. (2024). Does quality certification or product diversification improve the performance of small and medium enterprises? *Sustainability, 16*(5), Article 2023. https://doi.org/10.3390/su16052023

Mang'ana, K. M., Hokororo, S. J., & Ndyetabula, D. W. (2024). Agri-SME managers' perception of financial management practices in Tanzania. *Scientific African, 26*, Article e02405. https://doi.org/10.1016/j.sciaf.2024.e02405

Maryanti, Mediaty, Arifin, A. H., & Mas'ud, A. A. (2026). Digital accounting and financial performance of MSMEs in Indonesia: The mediating role of digital innovation. *International Journal of Financial Studies, 14*(3), Article 66. https://doi.org/10.3390/ijfs14030066

Muchiballah, Q. N. A., & Wibowo, D. (2023). Analisis keberlangsungan usaha dan pengelolaan keuangan berdasarkan economic entity concept pada usaha mikro, kecil, dan menengah. Jurnal Ilmu dan Riset Akuntansi (JIRA), 12(5), 1-15.

Munandar, J. M., Cahyadi, E. R., & Andrianto, M. S. (2025). The impacts of business sustainability factors on competitiveness and marketing performance: An exploratory approach to the case of Indonesian micro-, small, and medium enterprises. *Sustainability, 17*(10), Article 4593. https://doi.org/10.3390/su17104593

Nugraheni, P., Darma, E. S., & Muhammad, R. (2025). Adoption of digital technology and financial knowledge: Strategies for achieving sustainable performance of MSMEs. *Journal of Risk and Financial Management, 18*(11), Article 646. https://doi.org/10.3390/jrfm18110646

Pusparini, E. S., Peranginangin, Y. A., Gayatri, G., Hadiprawoto, T. R., & Syaebani, M. I. (2026). Surviving crisis through business innovation ambidexterity and resilience: Lessons from Indonesian micro, small, and medium enterprises (MSMEs). *Asia Pacific Management Review, 31*(2), Article 100433. https://doi.org/10.1016/j.apmrv.2026.100433

Tandilino, C., Pontoh, G. T., Darmawati, D., & Indrijawati, A. (2025). Digital financial inclusion as a mediator of digital financial literacy and government support in MSME performance. *International Journal of Financial Studies, 13*(4), Article 199. https://doi.org/10.3390/ijfs13040199

Trieu, H. D. X., Nguyen, P. V., Nguyen, T. T. M., Vu, H. T. M., & Tran, K. T. (2023). Information technology capabilities

and organizational ambidexterity facilitating organizational resilience and firm performance of SMEs. *Asia Pacific Management Review, 28*(4), 544–555. https://doi.org/10.1016/j.apmrv.2023.03.004

Widjajanti, K., & Sugiyanto, E. K. (2023). Impact of traditional environmental management measures and ecological product diversification on MSME performance: Evidence of the batik industry in Central Java, Indonesia. *Jurnal Manajemen Bisnis, 14*(2), 378–393. https://doi.org/10.18196/mb.v14i2.19301

Wijaya, L. I., Zunairoh, Z., Izharuddin, M., & Rianawati, A. (2025). Scope of e-commerce use, innovation capability, and performance: Food sector MSMEs in Indonesia. *Journal of Open Innovation: Technology, Market, and Complexity, 11*(1), Article 100459. https://doi.org/10.1016/j.joitmc.2024.100459