

PENDAMPINGAN KLASIFIKASI DAN PENYIAPAN BIAYA PRODUKSI SEBAGAI STRATEGI PENINGKATAN EFISIENSI OPERASIONAL USAHA

Rina Nurjanah¹

(rinanurjanah16@pelitabangsa.ac.id)

Oom Tikaromah²

(oomtikaromah@pelitabangsa.ac.id)

Reva Yuliani³

(reva.yuliani@widyatama.ac.id)

Mega Lenita Purnama⁴

(megalenita7@gmail.com)

Fitria Amalia⁵

(fitria.142210028@mhs.pelitabangsa.ac.id)

^{1,4,5} Entrepreneurship, Faculty Economics and Business, Universitas Pelita Bangsa, Indonesia

² Management, Faculty Economics and Business, Universitas Pelita Bangsa, Indonesia

³ Management, Faculty Economics and Business, Universitas Widyatama, Indonesia

Abstract

Purpose: This community engagement program aimed to enhance the capacity of micro, small, and medium enterprises (MSMEs), particularly in the food sector, in understanding cost classification and systematically preparing production cost estimates. The intervention was intended to address efficiency-related challenges in production management, which are commonly faced by small-scale businesses.

Design/Methodology/Approach: The program was implemented through several phases, including initial socialization, technical training, the application of simple technologies, intensive mentoring, and final evaluation. Each phase was designed to provide business partners with both conceptual understanding and practical skills in applying cost classification and production management principles.

Findings: The results revealed a significant improvement in participants' comprehension of cost structures and production management. MSME actors demonstrated greater accuracy and structure in classifying cost components, which directly contributed to enhanced operational efficiency and more informed business decision-making.

Practical Implications: The program produced tangible outcomes by equipping participants with the ability to independently prepare production cost reports and income statements. The training and mentoring strengthened their financial management readiness in a more professional and sustainable manner.

Originality/Value: This initiative offers an applicable and replicable approach to empowering MSMEs through strengthened financial and managerial literacy. The knowledge gained is expected to serve as a strategic asset in improving operational efficiency and competitiveness amid an increasingly dynamic market environment.

Page 34 of 41

© [Rina Nurjanah]. Published in Jurnal Abdimas Musi Charitas (JAMC). Published by LPPM, Universitas Katolik Musi Charitas. This article is published under the Creative Commons Attribution (CC BY 4.0) licence. Anyone may reproduce, distribute, translate, and create derivative works of this article, subject to full attribution to the original publication and authors. The full terms of this licence may be seen at <http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/legalcode>

Keywords: *cost; classification; production; efficiency; MSMEs.*

PENDAHULUAN

Peran strategis *Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs)* dalam perekonomian nasional telah terbukti melalui kontribusinya terhadap Produk Domestik Bruto dan penyerapan mayoritas tenaga kerja. Ketahanan unit usaha kecil terhadap fluktuasi ekonomi juga menunjukkan daya adaptasi yang kuat, baik pada masa krisis maupun dalam situasi pertumbuhan ekonomi yang stabil (Waluyo, 2024). Berdasarkan data dari Kementerian Koperasi dan UKM, jumlah pelaku usaha telah mencapai lebih dari 65 juta unit, mencerminkan potensi besar dalam struktur ekonomi nasional.

Peningkatan serupa tercermin di Kabupaten Bekasi yang mengalami pertumbuhan signifikan pada sektor *MSMEs*. Data mencatat peningkatan dari 11.044 unit pada tahun 2022 menjadi 16.189 unit pada tahun 2023 (Farida, 2024). Meskipun terjadi pertumbuhan secara kuantitatif, kemampuan manajerial para pelaku usaha belum menunjukkan peningkatan yang sepadan. Kelemahan dalam pengelolaan produksi dan manajemen operasional masih menjadi kendala utama yang menghambat kinerja usaha secara keseluruhan.

Keterbatasan dalam perencanaan produksi, standarisasi mutu, serta pengelolaan persediaan yang masih dilakukan secara manual telah berdampak negatif terhadap efisiensi proses bisnis. Ketidaktepatan dalam pengelolaan persediaan dapat menyebabkan pemborosan dan menurunkan tingkat profitabilitas (Irawan & Zubir, 2023; Adelia, 2021). Selain itu, pengelolaan keuangan usaha masih dianggap belum optimal. Banyak pelaku usaha belum mampu memisahkan antara keuangan pribadi dan bisnis, serta belum memahami pentingnya pencatatan akuntansi secara akrual (Nurjanah et al., 2025). Penetapan harga jual masih dilakukan berdasarkan asumsi pasar dan kompetitor, tanpa mempertimbangkan struktur biaya internal secara menyeluruh, padahal harga memiliki pengaruh signifikan terhadap keputusan konsumen (Harisandi et al., 2023).

Kesalahan persepsi yang menganggap bahwa pengelolaan keuangan hanya relevan bagi perusahaan besar masih banyak ditemukan. Akibatnya, orientasi usaha cenderung difokuskan pada pemenuhan kebutuhan jangka pendek, bukan pada pengembangan dan pertumbuhan jangka panjang (Widati et al., 2024; Permatasari et al., 2023). Untuk menjawab persoalan tersebut, berbagai kegiatan penguatan kapasitas telah dilakukan melalui program pengabdian kepada masyarakat, seperti yang diselenggarakan oleh Universitas Pelita Bangsa. Materi pelatihan meliputi pengelolaan sumber daya manusia, keuangan, pemasaran, dan strategi bisnis yang aplikatif (Yahya et al., 2023).

Sektor kuliner merupakan jenis usaha yang paling dominan di Kabupaten Bekasi. Pertumbuhan sektor ini didorong oleh kebutuhan modal yang relatif rendah dan tingginya permintaan pasar. Namun, tingkat persaingan yang tinggi menyebabkan tekanan yang besar bagi pelaku usaha untuk mempertahankan pangsa pasar (Nurjanah et al., 2024). Salah satu mitra usaha yang menjadi fokus pendampingan adalah Siomay Mang Dede di Desa Jayamukti, Central Cikarang. Usaha ini memproduksi berbagai makanan khas seperti siomay, bakso gepeng, dan *ice teler*, yang dikenal memiliki rasa khas dan harga terjangkau. Kualitas layanan juga telah menciptakan kepuasan pelanggan. Akan tetapi, lokasi usaha yang berada di pusat kota menyebabkan persaingan semakin ketat. Kondisi tersebut menuntut adanya inovasi dalam pemasaran serta pengelolaan biaya produksi agar keberlanjutan usaha tetap terjaga.

Hasil survei dan wawancara menunjukkan bahwa beberapa kendala utama masih dihadapi oleh pelaku usaha. Pemahaman mengenai klasifikasi biaya dan penyusunan anggaran produksi masih sangat terbatas. Pemisahan antara biaya tetap dan variabel belum dilakukan secara sistematis, sehingga penyusunan harga pokok produksi menjadi tidak akurat. Selain itu, pencatatan biaya produksi masih dilakukan secara manual, sehingga menyulitkan proses pemantauan dan evaluasi efisiensi.

Ketidakteraturan ini juga berdampak pada kesulitan dalam mengidentifikasi pos-pos biaya yang perlu dioptimalkan. Akibatnya, banyak pelaku usaha mengalami hambatan dalam meningkatkan margin keuntungan, sehingga pertumbuhan usaha menjadi stagnan (Yahya, Hidayat, et al., 2024).

Kegiatan pendampingan ini dirancang untuk meningkatkan pemahaman pelaku usaha terhadap klasifikasi biaya dan metode perhitungan biaya produksi yang efektif. Dengan peningkatan literasi biaya dan efisiensi pengelolaan produksi, diharapkan pengambilan keputusan bisnis dapat dilakukan secara lebih rasional dan berbasis data. Melalui proses pelatihan yang terstruktur, efisiensi operasional dapat ditingkatkan, pemborosan sumber daya dapat diminimalkan, dan tingkat profitabilitas usaha kuliner mikro dapat ditingkatkan secara berkelanjutan.

METODE

Usaha mitra *Siomay Mang Dede* menghadapi sejumlah permasalahan yang berkaitan dengan manajemen biaya, perencanaan produksi, serta konsistensi kualitas produk. Untuk menjawab tantangan tersebut, metode pelaksanaan kegiatan dirancang secara terstruktur dan sistematis melalui tiga tahapan utama, yaitu tahap persiapan, pelaksanaan, serta pemantauan dan evaluasi.

Tahap persiapan dilakukan melalui observasi lapangan dan wawancara mendalam, dengan tujuan memperkenalkan program kepada mitra, menjelaskan manfaat kegiatan, serta mengidentifikasi permasalahan yang dihadapi secara komprehensif. Langkah-langkah dalam tahap ini meliputi identifikasi mitra sasaran, pelaksanaan pertemuan awal dengan pemilik usaha dan karyawan, serta diskusi terbuka untuk menggali persoalan operasional yang selama ini belum tertangani secara optimal.

Tahap pelaksanaan meliputi kegiatan pelatihan dan pendampingan yang dirancang untuk meningkatkan pemahaman mitra terhadap aspek produksi, manajemen, dan pemasaran. Materi pelatihan disusun secara relevan dengan kebutuhan mitra dan disampaikan melalui pendekatan interaktif. Sosialisasi ini diharapkan mampu membentuk pemahaman yang jelas mengenai program, serta mengarahkan mitra untuk dapat menerapkan pengetahuan dalam aktivitas usaha sehari-hari. Evaluasi awal akan dilaksanakan di akhir sesi pelatihan untuk mengukur tingkat pemahaman peserta terhadap materi yang diberikan. Selain itu, identifikasi terhadap teknologi pendukung yang relevan juga akan dilakukan, disertai pelatihan penggunaan dan asistensi implementasi teknologi tersebut dalam operasional usaha (Terenggana et al., 2022).

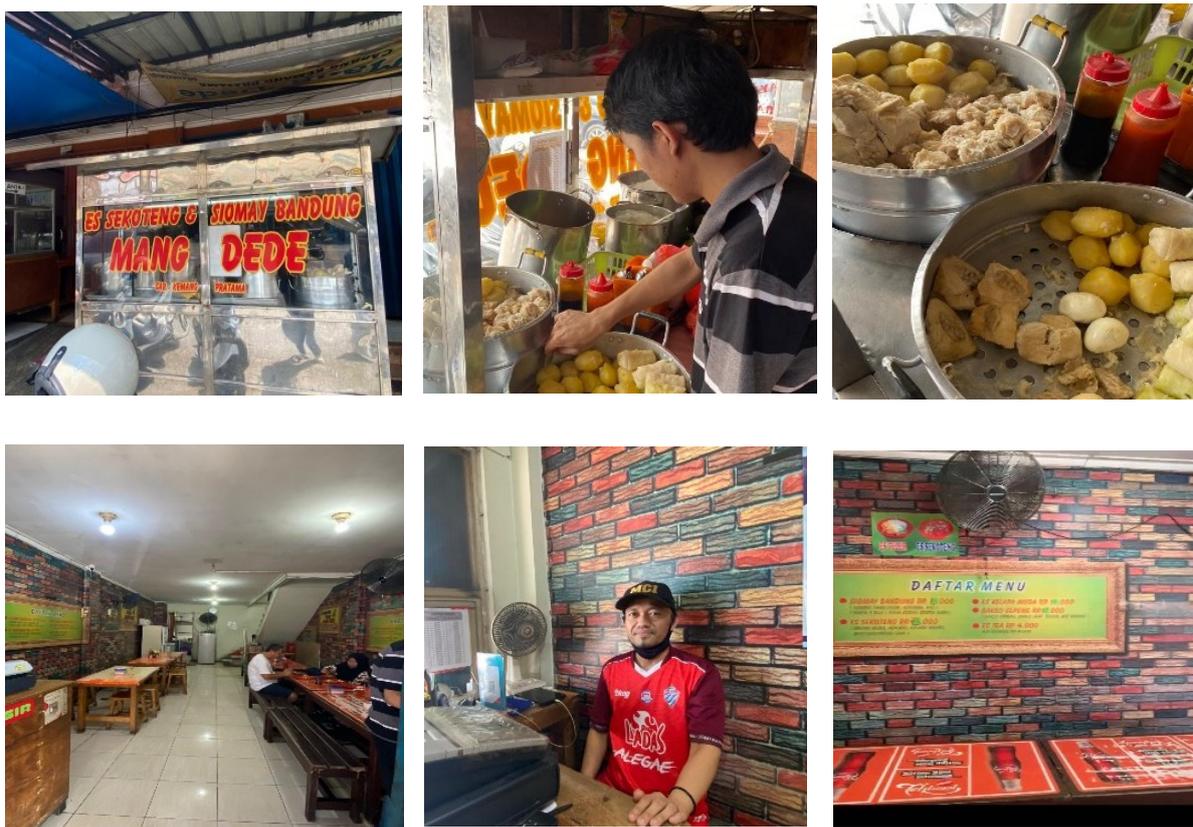
Tahap pemantauan dan evaluasi bertujuan untuk memastikan bahwa pengetahuan dan keterampilan yang telah diperoleh dapat diterapkan secara berkelanjutan. Tim pelaksana akan melakukan kunjungan berkala untuk memberikan asistensi langsung di lapangan, serta menyelenggarakan sesi evaluasi bersama mitra guna menilai perkembangan yang telah dicapai. Laporan evaluasi akan disusun untuk menganalisis keberhasilan program sekaligus merumuskan tantangan yang masih dihadapi mitra.

Mitra akan dilibatkan secara aktif dalam setiap tahapan pelaksanaan, agar tercipta rasa memiliki terhadap program dan termotivasi untuk mempertahankan hasil yang telah dicapai. Evaluasi program juga akan dilakukan secara berkala dengan melibatkan mitra secara langsung, dan hasil evaluasi tersebut akan digunakan sebagai dasar perbaikan dan penyempurnaan program di masa mendatang. Setiap anggota tim pelaksana akan menjalankan peran dan tugas sesuai dengan kompetensinya masing-masing, sehingga pelaksanaan program dapat berjalan secara efektif dan efisien. Dengan pembagian peran yang jelas, diharapkan program ini dapat memberikan dampak positif secara langsung terhadap usaha *Siomay Mang Dede*, sekaligus menjadi model pemberdayaan yang aplikatif bagi pelaku usaha mikro lainnya.

HASIL

Kegiatan dimulai dengan proses wawancara mendalam bersama mitra usaha, Bapak Dede Suhana, yang merupakan pemilik dari usaha Siomay "Mang Dede". Berdasarkan hasil wawancara, teridentifikasi bahwa meskipun usaha memiliki potensi pasar yang cukup menjanjikan, tantangan signifikan masih dijumpai pada aspek efisiensi produksi. Salah satu isu utama yang ditemukan adalah belum tersusunnya klasifikasi biaya secara sistematis, sehingga menyebabkan pemborosan bahan baku dan kesulitan dalam pengelolaan stok serta perencanaan keuangan. Ketiadaan pemisahan yang jelas antara bahan baku langsung, tidak langsung, serta biaya tenaga kerja dan overhead, menyebabkan proses pengambilan keputusan finansial cenderung berbasis intuisi dan tidak berbasis data.

Permasalahan tersebut ditindaklanjuti melalui intervensi program pelatihan klasifikasi biaya dan penyusunan panduan praktis klasifikasi bahan baku yang disesuaikan dengan kondisi usaha mitra. Proses pelatihan dilakukan secara partisipatif dengan pendekatan mentoring, agar mitra tidak hanya memahami secara teoritis, tetapi juga mampu menerapkannya dalam aktivitas harian usahanya.



Sumber: hasil kegiatan abdimas (2025)

Gambar 1
Tempat usaha mitra

Setelah penggalian data awal, kegiatan dilanjutkan dengan penyampaian materi mengenai struktur biaya produksi dan cara menyusun laporan biaya produksi yang tepat. Pemahaman diberikan secara bertahap, dimulai dari definisi biaya bahan baku langsung, biaya tenaga kerja langsung, hingga biaya overhead pabrik. Mitra diberikan contoh kongkret berdasarkan data usaha aktual yang mereka miliki. Misalnya, dalam usaha siomay, bahan seperti ikan segar, tepung terigu, dan sayur-sayuran segar dikategorikan sebagai bahan baku langsung karena memiliki keterkaitan langsung dengan produk akhir.

Sementara itu, bumbu dapur yang bersifat pelengkap ditempatkan sebagai bahan tidak langsung. Biaya listrik, gas, kemasan, dan perlengkapan dapur dikategorikan sebagai overhead pabrik. Sedangkan gaji karyawan produksi digolongkan sebagai biaya tenaga kerja langsung.



Sumber: hasil kegiatan abdimas (2025)

Gambar 2
Kegiatan wawancara dan pendampingan

Setelah seluruh elemen biaya berhasil diidentifikasi, penyusunan laporan biaya produksi dilakukan dengan mengacu pada prinsip dasar akuntansi biaya. Total biaya produksi dalam satu bulan tercatat sebesar Rp 22.567.500. Dengan jumlah produksi harian sebanyak 60 porsi, maka diperoleh total produksi bulanan sebesar 1.800 porsi. Berdasarkan data tersebut, biaya produksi per porsi ditetapkan sebesar Rp 12.537,5. Mitra kemudian menetapkan harga jual per porsi sebesar Rp 18.000 dengan pertimbangan harga pasar sekitar lokasi usaha.

Table 1
Calculation of production costs

Description	Amount (Rp)
Direct Raw Materials	15.795.000
Direct Labour Costs	1.500.000
Factory Overhead Costs	8.372.500
Production Costs	22.567.500

Sumber: hasil kegiatan abdimas (2025)

Laporan laba rugi juga berhasil disusun dengan pendekatan sederhana, tetapi mencakup seluruh komponen penting. Dengan pendapatan bulanan sebesar Rp 32.400.000 dan total biaya produksi Rp 22.567.500, diperoleh laba kotor sebesar Rp 9.832.500. Setelah dikurangi dengan biaya operasional usaha seperti sewa tempat, gaji administrasi, dan pengeluaran lain-lain, maka laba bersih yang diperoleh sebesar Rp 4.082.500 per bulan.

Hasil ini menunjukkan bahwa usaha mitra berada dalam kondisi yang relatif sehat, namun efisiensi masih dapat ditingkatkan. Dengan adanya sistem klasifikasi biaya dan laporan laba rugi, mitra merasa lebih memahami arus kas usaha dan dapat mengambil keputusan berbasis data. Pemisahan biaya secara sistematis memungkinkan dilakukan pengawasan terhadap pengeluaran yang berlebihan, khususnya pada penggunaan bahan baku dan konsumsi energi.

Table 2
Profit and loss calculation

Description	Amount (Rp)
Sales	32.400.000
Production cost	22.567.500
Gross Profit	9.832.500
Business operating costs	
Shophouse Rental	3.500.000
Administrative salary expenses	1.500.000
Other expenses	750.000
Total business operating expenses	5.750.000
Net Profit	4.082.500

Sumber: hasil kegiatan abdimas (2025)

Penerapan pencatatan produksi dan keuangan sederhana dinilai sangat membantu dalam pengambilan keputusan usaha, termasuk penetapan harga jual dan estimasi titik impas (*break even point*). Mitra juga menjadi lebih terlibat dalam analisis usaha yang sebelumnya belum pernah dilakukan, seperti membandingkan biaya dengan pendapatan dan menghitung margin keuntungan secara periodik. Setelah kegiatan pendampingan, beberapa perubahan signifikan teridentifikasi. Pertama, terjadi peningkatan pemahaman mitra terhadap konsep klasifikasi biaya dan pelaporan keuangan usaha mikro. Hal ini dibuktikan dengan kemampuan mitra menyusun laporan biaya produksi dan laba rugi secara mandiri berdasarkan data yang dimiliki. Kedua, tercipta kesadaran baru mengenai pentingnya efisiensi biaya, terutama dalam pengendalian pemakaian bahan baku dan pengelolaan tenaga kerja. Ketiga, mitra mengakui bahwa setelah pelatihan, kemampuan dalam menetapkan harga jual yang kompetitif semakin membaik karena telah memperhitungkan biaya secara tepat.

Dampak lain yang dirasakan adalah meningkatnya literasi keuangan pelaku usaha mikro yang sebelumnya hanya mengandalkan pencatatan informal. Dengan adanya format baku laporan keuangan, pelaku usaha dapat memantau kesehatan usaha secara berkala dan menggunakan data tersebut sebagai dasar perencanaan pengembangan usaha. Selain itu, mitra juga menyampaikan bahwa setelah pendampingan, pemborosan bahan baku dapat ditekan hingga 10% dalam dua bulan pertama, yang diproyeksikan akan mencapai target efisiensi 20% dalam enam bulan ke depan.

Penggunaan aplikasi pencatatan keuangan mikro seperti *BukuKas* dan *TemanBisnis* telah direkomendasikan agar aliran kas, pembelian bahan baku, serta biaya operasional terdokumentasi secara otomatis. Dengan pemanfaatan teknologi *digital* tersebut, kesalahan pencatatan manual dapat diminimalkan, sedangkan analisis kinerja usaha—misalnya rasio beban terhadap penjualan—dapat diakses secara real time, sehingga akurasi pengambilan keputusan keuangan meningkat secara signifikan (Nugroho et al., 2023).

Penyusunan prosedur standar operasional (*SOP*) untuk produksi dan pengelolaan bahan baku diusulkan guna menjamin konsistensi mutu dan efisiensi sumber daya. Dokumen *SOP* hendaknya mencakup spesifikasi mutu bahan, langkah penerimaan dan penyimpanan, serta parameter higienitas proses. Melalui standarisasi ini, variabilitas produk dapat dikurangi, sedangkan pemborosan bahan baku dan waktu henti produksi dapat ditekan, sejalan dengan prinsip manajemen mutu terpadu (Kurniawati & Hasan, 2024).

Program pendampingan lanjutan berupa kunjungan lapangan setiap dua bulan telah dirancang untuk memantau implementasi klasifikasi biaya dan mengevaluasi kemajuan pencapaian target efisiensi 20 % dalam enam bulan. Evaluasi akan dilakukan melalui audit sederhana atas laporan biaya produksi, observasi langsung alur kerja, dan wawancara singkat dengan pekerja produksi. Mekanisme umpan balik cepat memungkinkan penyesuaian strategi apabila indikator kinerja utama tidak terpenuhi (Siregar et al., 2022).

Penguatan aspek pemasaran *digital* dan *branding* produk dipandang krusial untuk memperluas pangsa pasar. Optimalisasi *media sosial* melalui konten visual berkualitas, testimoni pelanggan, serta narasi *brand storytelling* berbasis kearifan lokal diharapkan membangun kedekatan emosional dengan konsumen. Strategi tersebut selaras dengan temuan bahwa keterlibatan pelanggan di ruang *online* meningkatkan loyalitas dan daya saing usaha mikro (Putri & Wijaya, 2024). Melalui sinergi keempat rekomendasi tersebut, masalah teknis produksi diharapkan dapat teratasi sekaligus membuka peluang peningkatan daya saing usaha secara berkelanjutan.

KESIMPULAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini telah berhasil meningkatkan pemahaman pelaku usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM), khususnya di sektor kuliner, terhadap klasifikasi biaya dan penyusunan biaya produksi. Melalui pelatihan dan pendampingan yang dilakukan secara intensif, terjadi peningkatan signifikan dalam literasi manajerial keuangan mitra, yang tercermin dari kemampuan menyusun laporan biaya produksi dan laba rugi secara mandiri. Intervensi ini juga berdampak langsung pada efisiensi proses produksi, yang ditandai dengan penurunan pemborosan bahan baku sebesar kurang lebih 20% serta peningkatan margin keuntungan.

Keberhasilan ini menunjukkan bahwa penguatan kapasitas manajerial UMKM melalui pendekatan praktis dan berbasis data mampu meningkatkan daya saing usaha secara nyata. Untuk menjaga keberlanjutan hasil yang telah dicapai, direkomendasikan agar program serupa dilaksanakan secara berkala dengan disertai kegiatan evaluasi dan tindak lanjut. Selain itu, perluasan cakupan pelatihan yang mencakup teknik manajemen keuangan lanjutan serta pemanfaatan perangkat digital sederhana diharapkan dapat semakin memberdayakan pelaku UMKM agar mampu bertahan dan tumbuh dalam pasar yang kompetitif, sekaligus berkontribusi positif terhadap perekonomian lokal secara berkelanjutan.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penghargaan dan terima kasih disampaikan kepada Universitas Pelita Bangsa, mitra usaha Siomay Bandung Mang Dede, serta seluruh pihak yang telah memberikan dukungan dan kontribusi dalam pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini. Partisipasi aktif dan kerja sama yang diberikan telah menjadi faktor penting dalam keberhasilan program serta pencapaian hasil yang bermanfaat bagi peningkatan kapasitas usaha mitra.

REFERENCES

- Adelia. (2021). *Dampak Anggaran Produksi Dan Anggaran Operasional Terhadap Laba Bersih Pada Perusahaan Logam Dan Sejenisnya Yang Terdaftar Di Bei*. 2, 1–10.
- Farida, I. (2024). *Majukan Pelaku UMKM Lokal, Sekda Dorong Masyarakat Beli Produk Dalam Negeri*. Prokopim.Bekasikab.Go.Id. <https://prokopim.bekasikab.go.id/konten.php?baca=judul-berita&judul=majukanpelakuumkmlokalsekdadorongmasyarakatbeliprodukdalamnegeri>
- Harisandi, P., Yahya, A., Risqiani, R., & Purwanto, P. (2023). Peran Harga dan Citra Merek dalam Mediasi Pengaruh E-Word to Mouth terhadap Keputusan Pembelian melalui Aplikasi TikTok.

MUKADIMAH: Jurnal Pendidikan, Sejarah, Dan Ilmu-Ilmu Sosial, 7(2), 277–285.
<https://doi.org/10.30743/mkd.v7i2.7232>

- Irawan, C., & Zubir. (2023). Pendampingan Penyusunan Laporan Penganggaran (Budgeting) Penjualan dan Beban Pada Usaha Leton Coffe Pekanbaru. *ABDIMAS Lectura: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 1(1), 39–59.
- Karini, R., Pamungkas, E. W., Bakri, A. A., & Karunia, I. (2024). *Akuntansi Biaya* (A. Yahya (ed.)). Yayasan Cendikia mulia mandiri.
https://books.google.co.id/books?hl=en&lr=&id=7pn8EAAAQBAJ&oi=fnd&pg=PA1&dq=info:G7gtMTUMwp8J:scholar.google.com&ots=Prwer1EdL&sig=969Jr1Cl0CQn50mljfb-5k4Wen4&redir_esc=y#v=onepage&q&f=false
- Nurjanah, R., Andriyani, M., Nurastuti, P., Muiz, N. T. el, & Rukoyah, S. (2024). Pendampingan Peramalan Penjualan Produk pada Usaha Mikro Cemilan Cepuluh Kampung Karang Kandal. *Abdimas Galuh*, 6(2), 1195–1202. <https://doi.org/http://dx.doi.org/10.25157/ag.v6i2.14546>
- Nurjanah, R., Nisawati, I., Saputera, D., Daniyah, A. P., & Delima, T. (2025). Transformasi Keuangan UMKM melalui Pendampingan Penyusunan Laporan Keuangan. *Jurnal Komunitas : Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 7(2), 206–211.
- Permatasari, M. D., Yahya, A., & Muslim, A. B. (2023). *Implementasi Laporan Keuangan Digital melalui Akuntansi UKM di Resto Olin 's Café Bekasi*. 43–49.
- Terenggana, C. A., Kusmawati, K., Rinamurti, M., Putri, W., & Khairunnisa, K. (2022). Pelatihan Kewirausahaan Dan Pembukuan Kekinian Dengan Menggunakan Aplikasi Buku Kas. *Jurnal Abdimas Musi Charitas*, 5(2), 92–97. <https://doi.org/10.32524/jamc.v5i2.313>
- Waluyo, D. (2024). *UMKM Indonesia Makin Kuat: Program Level Up 2024 Siap Dorong Digitalisasi Bisnis*. Indonesia.Go.Id. <https://indonesia.go.id/kategori/editorial/8587/umkm-indonesia-makin-kuat-program-level-up-2024-siap-dorong-digitalisasi-bisnis>
- Widati, S., Pujia, D. P., Mahendra, D. E., Windi, & Syalsabilla. (2024). Edukasi Laporan Keuangan dan Promosi Digital Pada Usaha Ayam Geprel Sambal Petir di Serang Baru Kabupaten Bekasi. *Jurnal Abdimas Musi Charitas*, 8(1), 65–73.
- Yahya, A. (2023). *Sistem Akuntansi Biaya*. PT Mafy Media Literasi Indonesia.
<https://penerbitmafya.com/product/sistem-akuntansi/>
- Yahya, A., Ayuningtyas, E. A., Putri, L. A., & Ningrum, S. M. (2024). Peningkatan Kompetensi Tata Kelola Keuangan Usaha Mikro Bakso Senggol Desa Pasir Gombang Cikarang Kabupaten Bekasi. *Jurnal Komunitas : Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 7(1), 126–131.
<https://doi.org/10.31334/jks.v7i1.3762>
- Yahya, A., Hidayat, T., Saputera, D., Muhsoni, R., & Ramdani, C. (2024). Pendampingan Pembuatan Proposal Bisnis “Mak Enjoeh.” *Jurnal Pengabdian Dharma Laksana Mengabdikan Untuk Negeri*, 6(2), 456–461. <https://doi.org/https://doi.org/10.32493/j.pdl.v6i2.37934>
- Yahya, A., Kosim, M., Hariroh, F. M. R., Harisandi, P., & Nurjanah, R. (2023). Kewirausahaan dalam Perspektif Manajemen. In *Yayasan Pendidikan Cendekia Muslim*. Yayasan Pendidikan Cendekia Muslim.
<https://store.cendekiamuslim.or.id/detail/kewirausahaan-dalam-perspektif-manajemen.html>
- Yahya, A., Nurjanah, R., Windi, & Permana, J. A. (2025). Point of view MSME performance in business behaviour and marketing strategy. *International Conference of Multidisciplinary Cel: Proceedings*. <https://proceeding.ressi.id/index.php/IConMC/article/view/55>