Indonesian Collaboration Journal of Community Services
Vol. 6, No. 4, November 2026
https://doi.org/10.53067/icjcs.v6i4
e-ISSN: 2807-3371 | p-ISSN: 2807-338X

PENINGKATAN KAPASITAS UMKM MITRA BINAAN BAKSO IKAN MANG USMAN MELALUI PENGUATAN MANAJEMEN USAHA, AKUNTANSI, PRODUKSI, DAN PEMASARAN DI DESA KUBANG PUJI, KECAMATAN PONTANG, KABUPATEN SERANG

Raden Irna Afriani[1], Dini Martinda Lestari[2], Euis Nur Fauziah[3], Salsabilla Juwita Ledi[4], Lisda Amira[5]
[1,2,3,4,5]Universitas Bina Bangsa
Corresponden Email: *irna.afriani22@gmail.com*[1]

Abstract

Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) play an important role in supporting the local economy, particularly through the development of processed fish products. However, business development still faces several challenges, especially in business management, financial recording, production processes, and marketing. This community service program aimed to improve the capacity of the Bakso Ikan Mang Usman MSME in Kubang Puji Village, Pontang District, Serang Regency, through strengthening these four aspects. The implementation methods included observation, problem identification, socialization, training, mentoring, and monitoring and evaluation. The results indicated improvements in the partner's knowledge and skills in business management, simple financial recording, calculation of Cost of Goods Manufactured (COGM), production quality control, and the use of digital media for marketing. This program contributed to improving the partner's ability to manage the business more systematically and enhance product competitiveness. In conclusion, integrated capacity-building and mentoring activities are important efforts to support MSME sustainability and development. Further assistance is needed to ensure the consistent implementation of the training outcomes and to increase product sales.

Keywords: *MSMEs, Business Management, Accounting, Production, Marketing.*

Abstrak

UMKM memiliki peran penting dalam mendukung perekonomian masyarakat, khususnya melalui pengembangan produk olahan hasil perikanan. Namun, pengembangan usaha masih menghadapi berbagai kendala, terutama dalam aspek manajemen usaha, pencatatan keuangan, proses produksi, dan pemasaran. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan untuk meningkatkan kapasitas UMKM Bakso Ikan Mang Usman di Desa Kubang Puji, Kecamatan Pontang, Kabupaten Serang, melalui penguatan empat aspek tersebut. Metode pelaksanaan kegiatan meliputi observasi, identifikasi permasalahan, sosialisasi, pelatihan, pendampingan, serta monitoring dan evaluasi. Hasil kegiatan menunjukkan adanya peningkatan pemahaman dan keterampilan mitra dalam pengelolaan usaha, pencatatan keuangan sederhana, perhitungan Harga Pokok Produksi (HPP), pengendalian kualitas produksi, serta pemanfaatan media digital untuk pemasaran. Kegiatan ini memberikan kontribusi dalam meningkatkan kemampuan mitra untuk mengelola usaha secara lebih terstruktur dan mengembangkan daya saing produk. Kesimpulannya, penguatan kapasitas melalui pendampingan secara terpadu menjadi salah satu upaya untuk mendukung keberlanjutan dan pengembangan UMKM. Pendampingan lanjutan diperlukan agar mitra dapat menerapkan hasil pelatihan secara konsisten dan meningkatkan penjualan produk.

Kata kunci: UMKM, Manajemen Usaha, Akuntansi, Produksi, Pemasaran.

LATAR BELAKANG PELAKSANAAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan salah satu sektor strategis dalam mendukung pertumbuhan perekonomian nasional maupun daerah. UMKM memiliki peran penting dalam menciptakan lapangan pekerjaan, meningkatkan pendapatan masyarakat, mendorong pemerataan ekonomi, serta mengoptimalkan pemanfaatan potensi sumber daya lokal. Keberadaan UMKM juga menjadi salah satu penggerak aktivitas ekonomi masyarakat karena kegiatan usahanya dapat dikembangkan dengan memanfaatkan sumber daya dan potensi yang tersedia di lingkungan

Vol. 6, No. 4, November 2026, pp. 450-464
https://doi.org/10.53067/icjcs.v6i4.263

sekitar. Oleh karena itu, penguatan kapasitas UMKM menjadi salah satu upaya penting untuk meningkatkan produktivitas, daya saing, dan keberlanjutan usaha.

Dalam konteks pembangunan ekonomi daerah, Kabupaten Serang merupakan salah satu wilayah di Provinsi Banten yang memiliki potensi pengembangan UMKM cukup besar. Berdasarkan dokumen Rencana Pembangunan Jangka Panjang Daerah (RPJPD) Kabupaten Serang Tahun 2025-2045, perkembangan jumlah usaha mikro dan kecil menunjukkan peningkatan dalam beberapa tahun terakhir. Data Diskoumperindag Kabupaten Serang yang disajikan dalam dokumen tersebut menunjukkan bahwa jumlah usaha mikro dan kecil meningkat dari 25.087 unit pada tahun 2015 menjadi 37.513 unit pada tahun 2019. Jumlah tersebut kembali meningkat menjadi 50.420 unit pada tahun 2020, kemudian mengalami penurunan menjadi 43.109 unit pada tahun 2021. Selanjutnya, jumlah usaha mikro dan kecil kembali meningkat menjadi 48.053 unit pada tahun 2022 dan mencapai 48.537 unit pada tahun 2023.

Tabel 1. Perkembangan Jumlah Usaha Mikro dan Kecil Kabupaten Serang Tahun 2019-2023

Tahun	Jumlah UMK
2019	37.513 unit
2020	50.420 unit
2021	43.109 unit
2022	48.053 unit
2023	48.537 unit

Sumber: Diskoumperindag Kabupaten Serang, dikutip dalam RPJPD Kabupaten Serang

Data tersebut memperlihatkan bahwa jumlah usaha mikro dan kecil di Kabupaten Serang mengalami perkembangan yang cukup signifikan. Pada tahun 2023, jumlah usaha mikro dan kecil tercatat sebanyak 48.537 unit, meningkat sekitar 29,4% dibandingkan tahun 2019. Meskipun demikian, perkembangan jumlah unit usaha tersebut juga menunjukkan adanya tantangan dalam menjaga keberlanjutan usaha, sebagaimana terlihat dari penurunan jumlah unit usaha pada tahun 2021. Kondisi ini mengindikasikan bahwa pengembangan UMKM tidak cukup hanya dilakukan melalui peningkatan jumlah pelaku usaha, tetapi juga perlu diikuti dengan penguatan kapasitas sumber daya manusia, manajemen usaha, pengelolaan keuangan, dan kemampuan pemasaran. Dengan demikian, program pembinaan dan pendampingan UMKM perlu diarahkan pada peningkatan kemampuan pelaku usaha dalam mengelola kegiatan bisnis secara lebih profesional dan berkelanjutan.

Salah satu potensi ekonomi lokal Kabupaten Serang yang dapat dikembangkan melalui kegiatan UMKM adalah sektor perikanan dan pengolahan hasil perikanan. Sektor perikanan memiliki keterkaitan dengan kegiatan ekonomi masyarakat, mulai dari aktivitas penangkapan ikan, budidaya, perdagangan hasil perikanan, hingga pengolahan menjadi produk pangan yang memiliki nilai tambah. Pengolahan hasil perikanan menjadi produk makanan merupakan salah satu alternatif untuk meningkatkan nilai ekonomi komoditas ikan sekaligus memperluas peluang usaha masyarakat.

Berdasarkan dokumen Rencana Kerja Pemerintah Daerah (RKPD) Kabupaten Serang Tahun 2025, pertumbuhan Produk Domestik Regional Bruto (PDRB) sektor perikanan Kabupaten Serang

tercatat sebesar 1,28% pada tahun 2021, meningkat menjadi 2,8% pada tahun 2022, dan mencapai 4,00% pada tahun 2023. Data tersebut memperlihatkan adanya peningkatan pertumbuhan sektor perikanan yang menjadi salah satu potensi ekonomi daerah.

Di lain sisi, perkembangan produksi perikanan budidaya juga menunjukkan potensi yang cukup besar. Data Dinas Ketahanan Pangan dan Perikanan Kabupaten Serang yang tercantum dalam RKPD 2025 mencatat produksi ikan budidaya tambak sebesar 40.405.540 kg pada tahun 2021, meningkat menjadi 41.340.102,2 kg pada tahun 2022, dan mencapai 43.016.120 kg pada tahun 2023. Angka tersebut menunjukkan bahwa produksi perikanan budidaya tambak mengalami peningkatan sekitar 6,46% selama periode 2021-2023.

Tabel 2. Perkembangan Produksi Perikanan Budidaya Tambak Kabupaten Serang Tahun 2021-2023

Tahun	Produksi (kg)	Produksi (ton)
2021	40.405.540	40.405,54
2022	41.340.102,2	41.340,10
2023	43.016.120	43.016,12

Sumber: Dinas Ketahanan Pangan dan Perikanan Kabupaten Serang, dikutip dalam RKPD Kabupaten.

Potensi sektor perikanan tersebut juga relevan dengan kondisi Kecamatan Pontang yang menjadi lokasi kegiatan pengabdian kepada masyarakat. Berdasarkan publikasi Kecamatan Pontang Dalam Angka 2023 yang diterbitkan oleh Badan Pusat Statistik Kabupaten Serang, Kecamatan Pontang merupakan salah satu wilayah administratif di Kabupaten Serang yang memiliki karakteristik sosial ekonomi dan kegiatan pertanian yang menjadi bagian dari potensi ekonomi masyarakat setempat. Dukungan terhadap aktivitas perikanan di Kecamatan Pontang juga tercermin dalam dokumen Rencana Kerja Dinas Ketahanan Pangan dan Perikanan Kabupaten Serang Tahun 2023. Dokumen tersebut mencatat adanya program penyediaan sarana dan prasarana budidaya ikan air tawar yang mencakup tujuh paket bantuan untuk kelompok pembudidaya ikan di beberapa kecamatan, termasuk Pontang. Selain itu, terdapat kegiatan pembangunan atau rehabilitasi saluran irigasi perikanan sepanjang 250 meter yang berlokasi di Kecamatan Pontang dan Tirtayasa.

Informasi tersebut menunjukkan bahwa Kecamatan Pontang memiliki keterkaitan dengan kegiatan pengembangan sektor perikanan, baik melalui aktivitas budidaya maupun dukungan sarana dan prasarana perikanan. Potensi ini dapat menjadi salah satu dasar pengembangan usaha berbasis pengolahan hasil perikanan oleh masyarakat.

Salah satu bentuk pemanfaatan potensi ekonomi tersebut adalah pengembangan usaha pengolahan ikan menjadi produk pangan yang memiliki nilai tambah, seperti bakso ikan. Produk bakso ikan merupakan salah satu produk olahan perikanan yang dapat dikembangkan sebagai usaha mikro karena memanfaatkan bahan baku ikan dan dapat dipasarkan kepada berbagai kelompok konsumen. Pengolahan ikan menjadi bakso tidak hanya memberikan nilai tambah terhadap bahan baku, tetapi juga membuka peluang pengembangan produk pangan lokal yang memiliki potensi ekonomi. Oleh karena itu, pengembangan UMKM berbasis pengolahan hasil perikanan perlu

Vol. 6, No. 4, November 2026, pp. 450-464
https://doi.org/10.53067/icjcs.v6i4.263

didukung dengan peningkatan kemampuan manajemen, pengelolaan keuangan, kualitas produksi, dan strategi pemasaran.

UMKM Bakso Ikan Mang Usman yang berlokasi di Desa Kubang Puji, Kecamatan Pontang, Kabupaten Serang, menjadi salah satu mitra yang relevan untuk memperoleh pendampingan melalui kegiatan pengabdian kepada masyarakat. Usaha ini memiliki keterkaitan dengan potensi ekonomi lokal, khususnya dalam pemanfaatan hasil perikanan menjadi produk olahan pangan. Pengembangan usaha bakso ikan tidak hanya membutuhkan kemampuan dalam menghasilkan produk yang berkualitas, tetapi juga membutuhkan kemampuan dalam mengelola sumber daya usaha, mengendalikan biaya produksi, menentukan harga jual, serta menyusun perencanaan keuangan yang baik.

Salah satu aspek penting yang perlu mendapatkan perhatian dalam pengembangan UMKM adalah aspek akuntansi dan pengelolaan keuangan. Penerapan akuntansi yang sederhana tetapi sistematis dapat membantu pelaku UMKM dalam mengidentifikasi jumlah penerimaan, pengeluaran, biaya produksi, aset, kewajiban, dan keuntungan usaha. Informasi keuangan tersebut menjadi dasar penting dalam melakukan evaluasi dan pengambilan keputusan usaha. Namun, penerapan akuntansi pada usaha mikro masih menghadapi berbagai tantangan. Keterbatasan pengetahuan akuntansi, kurangnya kebiasaan melakukan pencatatan transaksi, serta anggapan bahwa pencatatan keuangan merupakan kegiatan yang rumit sering menjadi kendala bagi pelaku UMKM. Akibatnya, pengelolaan keuangan usaha terkadang hanya didasarkan pada perkiraan tanpa didukung informasi keuangan yang memadai. Kondisi tersebut dapat menyebabkan pemilik usaha mengalami kesulitan dalam mengetahui keuntungan yang sebenarnya diperoleh, mengendalikan biaya operasional, serta merencanakan kebutuhan modal usaha.

Permasalahan mengenai keterbatasan pencatatan keuangan tersebut juga dibahas dalam penelitian pengabdian yang dilakukan oleh Yuliati dan Ulfa (2023) pada UMKM sektor perikanan Jie Toom. Penelitian tersebut menunjukkan bahwa keterbatasan pemahaman mengenai akuntansi menyebabkan pencatatan keuangan UMKM belum dilakukan secara sistematis dan informasi akuntansi belum dimanfaatkan secara optimal dalam pengambilan keputusan usaha. Melalui kegiatan pendampingan berdasarkan SAK EMKM, pelaku usaha menunjukkan antusiasme dan motivasi untuk mulai menyusun laporan keuangan sederhana. Penelitian tersebut juga menekankan pentingnya pendampingan lanjutan agar penerapan akuntansi dapat berjalan secara berkelanjutan. Selanjutnya, Yulmaini et al. (2022) melalui kegiatan pengabdian kepada masyarakat mengenai pelatihan dan pendampingan pencatatan laporan keuangan serta penetapan harga jual produk UMKM menunjukkan bahwa pendampingan dapat membantu pelaku usaha menyusun buku kas, buku utang, buku piutang, dan buku persediaan. Kegiatan tersebut juga memberikan pemahaman mengenai perhitungan biaya produksi dan penetapan harga jual.

Pengembangan kapasitas UMKM juga perlu memperhatikan pengelolaan persediaan, manajemen produksi, dan pemasaran. Pengelolaan persediaan bahan baku yang baik diperlukan untuk menjaga kelancaran proses produksi sekaligus mengurangi potensi pemborosan. Dari sisi produksi, pengendalian kualitas perlu dilakukan agar produk yang dihasilkan memiliki mutu dan konsistensi yang baik. Sementara itu, dari sisi pemasaran, pemanfaatan teknologi digital dapat menjadi alternatif untuk memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan pengenalan produk kepada konsumen.

Berdasarkan kondisi tersebut, kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dirancang sebagai bentuk kontribusi perguruan tinggi dalam mendukung peningkatan kapasitas UMKM Bakso Ikan Mang Usman di Desa Kubang Puji, Kecamatan Pontang, Kabupaten Serang. Kegiatan ini diarahkan pada penguatan manajemen usaha melalui pelatihan dan pendampingan akuntansi sederhana, perhitungan HPP, penyusunan laporan keuangan, pengelolaan persediaan, peningkatan kualitas produksi, serta pengembangan strategi pemasaran. Pendekatan kegiatan dilakukan melalui sosialisasi, pelatihan, praktik langsung, dan pendampingan agar pengetahuan yang diberikan dapat diterapkan sesuai dengan kebutuhan dan kondisi usaha mitra.

Melalui kegiatan pengabdian ini, diharapkan UMKM Bakso Ikan Mang Usman memiliki kemampuan yang lebih baik dalam mengelola kegiatan usaha, khususnya dalam aspek pencatatan transaksi dan pengambilan keputusan keuangan. Selain itu, peningkatan kemampuan dalam mengendalikan biaya produksi, mengelola persediaan, menjaga kualitas produk, dan memanfaatkan pemasaran digital diharapkan dapat mendukung peningkatan daya saing dan keberlanjutan usaha. Dengan demikian, kegiatan ini tidak hanya berorientasi pada peningkatan pengetahuan pelaku UMKM, tetapi juga mendorong penerapan praktik manajemen dan akuntansi yang lebih terstruktur dalam mendukung pengembangan ekonomi masyarakat Desa Kubang Puji.

METODE DAN PROSEDUR KEGIATAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat dilaksanakan pada UMKM Bakso Ikan Mang Usman pada tanggal 5 Agustus 2026, yang berlokasi di Desa Kubang Puji, Kecamatan Pontang, Kabupaten Serang, Provinsi Banten. Pemilihan mitra didasarkan pada potensi usaha pengolahan hasil perikanan yang memiliki peluang untuk dikembangkan, khususnya melalui peningkatan kualitas pengelolaan usaha, penguatan sistem pencatatan keuangan, perbaikan proses produksi, dan pengembangan strategi pemasaran. Sasaran utama kegiatan ini adalah pemilik dan tenaga kerja yang terlibat secara langsung dalam kegiatan operasional UMKM Bakso Ikan Mang Usman. Kegiatan diarahkan untuk meningkatkan pengetahuan, keterampilan, dan kemampuan mitra dalam mengelola usaha secara lebih profesional, efektif, dan berkelanjutan.

Metode Pelaksanaan Kegiatan

Vol. 6, No. 4, November 2026, pp. 450-464
https://doi.org/10.53067/icjcs.v6i4.263

Pelaksanaan kegiatan pengabdian menggunakan pendekatan partisipatif, yaitu pendekatan yang melibatkan mitra secara aktif mulai dari tahap identifikasi permasalahan, perencanaan program, pelaksanaan kegiatan, hingga evaluasi hasil pendampingan. Pendekatan ini dipilih agar program yang diberikan sesuai dengan kebutuhan dan kondisi nyata mitra. Metode pelaksanaan dilakukan melalui kombinasi edukasi, pelatihan, praktik langsung, dan pendampingan. Materi kegiatan difokuskan pada empat aspek penguatan kapasitas UMKM, yaitu manajemen usaha, akuntansi dan pengelolaan keuangan, produksi, serta pemasaran. Melalui pendekatan ini, mitra tidak hanya memperoleh pengetahuan secara teoritis, tetapi juga mendapatkan kesempatan untuk mempraktikkan secara langsung berbagai keterampilan yang dapat diterapkan dalam aktivitas usaha sehari-hari.

Adapun metode yang digunakan meliputi:

1. Metode Observasi dan Identifikasi Permasalahan

   Observasi dilakukan melalui kunjungan langsung ke lokasi usaha untuk mengetahui kondisi aktual UMKM Bakso Ikan Mang Usman. Identifikasi dilakukan melalui wawancara dengan pemilik usaha dan pengamatan terhadap aktivitas operasional, mulai dari pengelolaan usaha, pencatatan keuangan, proses produksi, hingga kegiatan pemasaran.

2. Metode Sosialisasi dan Edukasi

   Sosialisasi dilakukan untuk memberikan pemahaman kepada mitra mengenai pentingnya pengelolaan UMKM secara profesional. Materi edukasi mencakup manajemen usaha, pencatatan akuntansi sederhana, perhitungan harga pokok produksi, pengendalian kualitas produk, serta strategi pemasaran.

3. Metode Pelatihan dan Praktik

   Pelatihan dilaksanakan melalui penyampaian materi dan praktik secara langsung. Mitra diberikan kesempatan untuk mempraktikkan pencatatan transaksi keuangan, menghitung biaya produksi, memahami pengendalian kualitas, serta membuat strategi pemasaran yang sesuai dengan karakteristik produk.

4. Metode Pendampingan

   Pendampingan dilakukan untuk memastikan bahwa pengetahuan yang diperoleh selama pelatihan dapat diterapkan dalam kegiatan usaha sehari-hari. Tim pengabdian memberikan bimbingan secara langsung terhadap penerapan sistem pencatatan keuangan, pengelolaan produksi, dan pemasaran produk.

5. Metode Monitoring dan Evaluasi

   Monitoring dan evaluasi dilakukan untuk mengetahui tingkat keberhasilan kegiatan. Evaluasi dilakukan dengan membandingkan kondisi dan kemampuan mitra sebelum dan sesudah pelaksanaan program, baik dari aspek pengetahuan maupun keterampilan praktis.

Prosedur Pelaksanaan Kegiatan

Prosedur pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat dilakukan melalui serangkaian tahapan yang dirancang secara sistematis dan berkelanjutan. Kegiatan ini menggunakan pendekatan partisipatif dengan melibatkan pemilik UMKM Bakso Ikan Mang Usman secara aktif, mulai dari tahap identifikasi permasalahan hingga evaluasi hasil kegiatan.

Pendekatan ini bertujuan agar program pengabdian tidak hanya memberikan pengetahuan secara teoritis, tetapi juga menghasilkan peningkatan keterampilan dan kemampuan mitra dalam mengelola serta mengembangkan usahanya. Secara umum, prosedur pelaksanaan kegiatan dibagi menjadi tiga tahapan utama, yaitu tahap persiapan, tahap pelaksanaan, serta tahap monitoring dan evaluasi.

Tahap Persiapan

Tahap persiapan merupakan langkah awal untuk memastikan bahwa kegiatan pengabdian sesuai dengan kebutuhan dan permasalahan yang dihadapi mitra. Pada tahap ini, tim pengabdian melakukan beberapa kegiatan berikut:

1. Koordinasi dengan mitra.
   Tim pengabdian melakukan komunikasi dan koordinasi dengan pemilik UMKM Bakso Ikan Mang Usman terkait rencana kegiatan, tujuan, waktu, dan bentuk pendampingan yang akan diberikan.
2. Observasi lokasi usaha
   Melakukan kunjungan langsung untuk mengamati kondisi usaha, aktivitas produksi, pengelolaan keuangan, administrasi, serta kegiatan pemasaran.
3. Identifikasi permasalahan
   Melakukan wawancara dengan pemilik usaha untuk mengetahui kendala yang dihadapi dalam menjalankan dan mengembangkan usaha.
4. Penyusunan materi pelatihan
   Menyiapkan materi sesuai kebutuhan mitra yang meliputi manajemen usaha, akuntansi UMKM, pengelolaan produksi, dan strategi pemasaran.
5. Persiapan sarana dan prasarana
   Menyiapkan media pelatihan, contoh format pencatatan keuangan, lembar kerja perhitungan HPP, serta bahan pendukung kegiatan lainnya.

Tahap pelaksanaan merupakan inti dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat. Kegiatan dilakukan melalui sosialisasi, edukasi, pelatihan, praktik, dan pendampingan langsung kepada mitra. Pelaksanaan kegiatan difokuskan pada empat bidang penguatan kapasitas UMKM di sektor pelatihan manajemen usaha, pelatihan akuntansi dan pengelolaan keuangan, praktik perhitungan HPP, Pelatihan dan pendampingan produksi, pelatihan dan praktik pemasaran digital, dan pendampingan penerapan hasil pelatihan.

Tabel 3. Tahap Pelaksanaan Kegiatan

Vol. 6, No. 4, November 2026, pp. 450-464
https://doi.org/10.53067/icjcs.v6i4.263

No.	Tahapan Kegiatan	Uraian Pelaksanaan	Luaran yang Diharapkan
1	Sosialisasi program	Penyampaian tujuan, manfaat, dan rangkaian kegiatan pengabdian kepada pemilik UMKM.	Mitra memahami tujuan dan berpartisipasi aktif dalam kegiatan.
2	Pelatihan manajemen usaha	Memberikan edukasi mengenai perencanaan usaha, pengelolaan administrasi, pembagian tugas, dan pengelolaan operasional.	Meningkatnya pemahaman mitra dalam mengelola usaha secara terstruktur.
3	Pelatihan akuntansi dan pengelolaan keuangan	Memberikan pelatihan pemisahan keuangan pribadi dan usaha, pencatatan kas masuk dan keluar, pencatatan penjualan dan pembelian, serta penyusunan laporan keuangan sederhana.	Mitra memiliki pengetahuan dan keterampilan dasar dalam pencatatan keuangan usaha.
4	Praktik perhitungan HPP	Memberikan pendampingan dalam mengidentifikasi biaya bahan baku, tenaga kerja langsung, dan biaya overhead produksi untuk menghitung harga pokok produksi bakso ikan.	Mitra mampu menghitung HPP sebagai dasar penentuan harga jual.
5	Pelatihan dan pendampingan produksi	Memberikan edukasi mengenai pemilihan bahan baku ikan, pengolahan produk, kebersihan, sanitasi, pengendalian kualitas, dan pengemasan.	Meningkatnya pemahaman mitra mengenai kualitas dan konsistensi produksi.
6	Pelatihan pemasaran	Memberikan edukasi mengenai identitas merek, desain kemasan, penentuan target pasar, strategi promosi, dan pemasaran digital.	Mitra memahami strategi pemasaran untuk memperluas jangkauan konsumen.
7	Praktik pemasaran digital	Mendampingi mitra dalam membuat materi promosi dan memanfaatkan WhatsApp Business serta media sosial.	Tersedianya media promosi digital yang dapat digunakan oleh mitra.
8	Pendampingan penerapan hasil pelatihan	Membimbing mitra dalam menerapkan pencatatan keuangan, perhitungan HPP, pengelolaan produksi, dan pemasaran dalam aktivitas usaha.	Mitra mulai menerapkan hasil pelatihan dalam kegiatan operasional.

Penguatan Manajemen Usaha

Kegiatan penguatan manajemen usaha dilakukan melalui pemberian edukasi dan pendampingan mengenai pentingnya pengelolaan usaha secara terencana. Materi yang diberikan meliputi penyusunan perencanaan usaha, pengelolaan administrasi, pengaturan kegiatan operasional, serta evaluasi perkembangan usaha. Melalui kegiatan ini, pemilik UMKM diharapkan memiliki pemahaman yang lebih baik mengenai pentingnya manajemen dalam mendukung keberlangsungan usaha dan meningkatkan kemampuan pengambilan keputusan.

Penguatan Akuntansi dan Pengelolaan Keuangan

Penguatan aspek akuntansi dilakukan melalui pelatihan pencatatan keuangan sederhana yang sesuai dengan karakteristik UMKM. Kegiatan diawali dengan edukasi mengenai pentingnya pemisahan keuangan pribadi dan keuangan usaha. Selanjutnya, mitra diberikan pelatihan praktik pencatatan transaksi penerimaan dan pengeluaran kas, pembelian bahan baku, penjualan produk, serta pencatatan biaya operasional.

Selain itu, tim pengabdian memberikan pendampingan dalam menghitung Harga Pokok Produksi (HPP) dengan mengidentifikasi komponen biaya bahan baku langsung, tenaga kerja langsung, dan biaya overhead produksi. Hasil perhitungan tersebut digunakan sebagai dasar untuk menentukan harga jual produk dan mengetahui tingkat keuntungan usaha. Mitra juga diperkenalkan dengan penyusunan laporan laba rugi sederhana serta penerapan prinsip pencatatan keuangan yang mengacu pada SAK EMKM.

Penguatan Aspek Produksi

Penguatan aspek produksi dilakukan melalui edukasi dan pendampingan mengenai pengelolaan proses produksi bakso ikan. Materi mencakup pemilihan bahan baku yang berkualitas, pengolahan produk, penerapan kebersihan dan sanitasi, pengendalian kualitas, serta pengemasan produk.Pendampingan ini bertujuan meningkatkan pemahaman mitra mengenai pentingnya menjaga kualitas dan konsistensi produk. Selain itu, mitra diberikan pemahaman mengenai efisiensi penggunaan bahan baku dan pengelolaan proses produksi agar kegiatan operasional dapat berjalan lebih efektif.

Penguatan Aspek Pemasaran

Penguatan aspek pemasaran dilakukan melalui pelatihan dan pendampingan mengenai strategi pemasaran produk. Kegiatan diawali dengan identifikasi karakteristik konsumen dan potensi pasar produk bakso ikan. Selanjutnya, mitra diberikan edukasi mengenai pentingnya membangun identitas merek, memperbaiki tampilan kemasan, menentukan target pasar, serta mengembangkan strategi promosi.Tim pengabdian juga memberikan pendampingan pemanfaatan media digital, seperti WhatsApp Business dan media sosial, sebagai sarana promosi produk. Melalui kegiatan tersebut, diharapkan mitra dapat memperluas jangkauan pemasaran dan meningkatkan daya saing produk bakso ikan.

HASIL KEGIATAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT

Hasil Kegiatan

Pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat pada UMKM Bakso Ikan Mang Usman di Desa Kubang Puji, Kecamatan Pontang, Kabupaten Serang, dilakukan melalui empat bidang

Vol. 6, No. 4, November 2026, pp. 450-464
https://doi.org/10.53067/icjcs.v6i4.263

pendampingan, yaitu manajemen usaha, akuntansi dan keuangan, produksi, serta pemasaran. Kegiatan ini bertujuan untuk meningkatkan pengetahuan dan keterampilan mitra agar mampu mengelola dan mengembangkan usahanya secara lebih baik. Adapun hasil pelaksanaan kegiatan pada masing-masing bidang dijelaskan sebagai berikut.

Bidang Manajemen Usaha

Kegiatan pendampingan pada bidang manajemen usaha dilakukan dengan memberikan pemahaman kepada pemilik UMKM Bakso Ikan Mang Usman mengenai pentingnya pengelolaan usaha yang terencana dan terstruktur. Materi yang diberikan meliputi perencanaan kegiatan usaha, pengelolaan administrasi, pendampingan NIB dan sertifikasi halal, pengaturan kegiatan operasional, serta evaluasi perkembangan usaha. Melalui kegiatan ini, mitra memperoleh pemahaman mengenai pentingnya pengelolaan usaha secara lebih sistematis, sehingga setiap kegiatan operasional dapat berjalan dengan lebih terarah. Capaian dari kegiatan ini adalah meningkatnya pemahaman mitra dalam melakukan perencanaan, pengelolaan, dan pengembangan usaha untuk mendukung keberlanjutan UMKM.



Gambar 1 Penerbitan NIB oleh Tim Pengabdi

Bidang Akuntansi dan Pengelolaan Keuangan

Pada bidang akuntansi, kegiatan difokuskan pada peningkatan kemampuan mitra dalam melakukan pencatatan dan pengelolaan keuangan usaha. Tim pengabdian memberikan pelatihan mengenai pentingnya memisahkan keuangan pribadi dan keuangan usaha, pencatatan penerimaan dan pengeluaran kas, pencatatan penjualan dan pembelian bahan baku, serta perhitungan Harga Pokok Produksi (HPP). Selain itu, mitra diberikan contoh penyusunan laporan laba rugi sederhana agar dapat mengetahui pendapatan, biaya, dan keuntungan yang diperoleh dari kegiatan usaha. Capaian kegiatan

ini adalah meningkatnya pemahaman mitra mengenai pentingnya pencatatan keuangan serta kemampuan dasar dalam menghitung biaya produksi sebagai dasar penentuan harga jual produk.



Gambar 2 Pelatihan penyusunan laporan keuangan oleh tim pengabdi.

Bidang Produksi

Pendampingan pada bidang produksi dilakukan dengan memberikan edukasi mengenai pentingnya menjaga kualitas dan kebersihan dalam proses pembuatan bakso ikan. Kegiatan ini meliputi pemilihan bahan baku ikan yang berkualitas, pengelolaan bahan baku, penerapan kebersihan dan sanitasi selama proses produksi, pengendalian kualitas produk, serta pengemasan yang baik. Mitra diberikan pemahaman bahwa kualitas produk merupakan salah satu faktor penting yang memengaruhi kepercayaan dan kepuasan konsumen. Capaian dari kegiatan ini adalah meningkatnya pengetahuan mitra mengenai pentingnya menjaga kualitas bahan baku, kebersihan proses pengolahan, konsistensi rasa, dan kualitas produk agar bakso ikan yang dihasilkan dapat memiliki daya saing yang lebih baik.

Bidang Pemasaran

Pada bidang pemasaran, kegiatan pendampingan diarahkan pada peningkatan kemampuan mitra dalam memperkenalkan dan memasarkan produk Bakso Ikan Mang Usman kepada masyarakat yang lebih luas. Materi yang diberikan meliputi pengenalan identitas merek, pentingnya desain kemasan dan label produk, penentuan target konsumen, strategi promosi, serta pemanfaatan media digital seperti WhatsApp Business dan media sosial sebagai sarana pemasaran. Melalui kegiatan ini, mitra memperoleh pengetahuan mengenai cara memanfaatkan teknologi digital untuk memperkenalkan produk tanpa harus bergantung sepenuhnya pada pemasaran secara langsung. Capaian kegiatan ini adalah meningkatnya pemahaman mitra mengenai strategi pemasaran, pentingnya tampilan produk,

Vol. 6, No. 4, November 2026, pp. 450-464
https://doi.org/10.53067/icjcs.v6i4.263

dan peluang penggunaan media digital untuk memperluas jangkauan konsumen serta meningkatkan daya saing produk Bakso Ikan Mang Usman.



Gambar 3 Penyerahan fasilitas pendukung pemasaran oleh tim pengabdi.

Pembahasan

Pembahasan ini berfokus pada analisis hasil pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat pada UMKM Bakso Ikan Mang Usman di Desa Kubang Puji, Kecamatan Pontang, Kabupaten Serang. Analisis dilakukan dengan menghubungkan hasil pendampingan pada bidang manajemen usaha, akuntansi, produksi, dan pemasaran dengan penelitian terdahulu. Keempat bidang tersebut memiliki keterkaitan dalam mendukung peningkatan daya saing produk dan potensi peningkatan penjualan UMKM.

1. Penguatan Manajemen Usaha dalam Mendukung Pengembangan UMKM

Pelaksanaan pendampingan manajemen usaha memberikan pemahaman kepada pemilik Bakso Ikan Mang Usman mengenai pentingnya perencanaan, pengelolaan administrasi, dan pengaturan kegiatan operasional. Sebelum adanya pendampingan, pengelolaan usaha perlu diarahkan agar tidak hanya bergantung pada kebiasaan sehari-hari, tetapi juga didukung oleh perencanaan yang lebih terstruktur. Pengelolaan manajemen yang baik dapat membantu pemilik usaha mengidentifikasi kebutuhan produksi, mengatur pengeluaran, serta menentukan strategi pengembangan usaha. Hal ini penting karena peningkatan penjualan tidak hanya ditentukan oleh banyaknya produk yang dihasilkan, tetapi juga oleh kemampuan pemilik dalam mengelola seluruh kegiatan usaha secara efektif.

2. Penguatan Akuntansi dan Pengelolaan Keuangan sebagai Dasar Penentuan Harga Jual

Pendampingan bidang akuntansi memberikan kontribusi dalam meningkatkan pemahaman mitra mengenai pencatatan transaksi keuangan, pemisahan keuangan pribadi dan usaha, serta perhitungan Harga Pokok Produksi (HPP). Kemampuan menghitung HPP sangat penting karena membantu pemilik usaha mengetahui seluruh biaya yang dikeluarkan untuk menghasilkan produk bakso ikan. Dengan mengetahui biaya produksi, mitra dapat menentukan harga jual yang lebih

tepat, memperkirakan keuntungan, dan menghindari kesalahan dalam menentukan harga produk. Pengelolaan keuangan yang lebih baik juga dapat membantu pemilik usaha merencanakan penggunaan modal untuk memenuhi kebutuhan produksi dan pengembangan usaha.

3. Peningkatan Kualitas Produksi untuk Meningkatkan Daya Saing Produk

Pendampingan pada bidang produksi dilakukan untuk meningkatkan pemahaman mitra mengenai pentingnya kualitas bahan baku, kebersihan proses pengolahan, konsistensi rasa, dan pengemasan produk. Kualitas produk merupakan salah satu faktor yang dapat memengaruhi keputusan konsumen dalam membeli suatu produk makanan. Bakso ikan yang memiliki kualitas rasa, kebersihan, dan kemasan yang baik akan lebih mudah memperoleh kepercayaan konsumen. Hasil ini sejalan dengan kegiatan pengabdian Lutfiah, Vernanda, dan Utama (2025) pada UMKM Nasi Jeruk yang menunjukkan bahwa perbaikan kualitas produk, kebersihan proses produksi, dan kemasan dapat meningkatkan daya saing serta penjualan produk. Dengan demikian, penguatan aspek produksi pada UMKM Bakso Ikan Mang Usman berkontribusi dalam membangun kualitas produk yang lebih baik sehingga berpotensi meningkatkan kepuasan konsumen, pembelian ulang, dan daya saing di pasar.

4. Penguatan Pemasaran Digital untuk Memperluas Jangkauan Penjualan

Pendampingan pada bidang pemasaran dilakukan melalui pengenalan identitas merek, perbaikan tampilan kemasan, serta pemanfaatan media digital seperti WhatsApp Business dan media sosial untuk mempromosikan produk. Strategi ini penting karena pemasaran yang sebelumnya hanya mengandalkan penjualan secara langsung memiliki keterbatasan dalam menjangkau konsumen baru. Dengan memanfaatkan media digital, produk Bakso Ikan Mang Usman memiliki peluang untuk dikenal oleh masyarakat di luar lingkungan sekitar tempat usaha. Hasil ini sejalan dengan penelitian Nursansini dan Armiani (2023) yang menemukan bahwa pemanfaatan media sosial dapat membantu meningkatkan penjualan UMKM makanan dan minuman di Nusa Tenggara Barat. Penelitian Yoesoef, Bokiu, dan Mahmud (2025) juga menunjukkan bahwa digital marketing dan diversifikasi produk berpengaruh positif terhadap pendapatan UMKM kuliner. Oleh karena itu, penguatan pemasaran digital pada UMKM Bakso Ikan Mang Usman menjadi salah satu upaya untuk memperluas pasar, memperkenalkan produk kepada konsumen baru, dan membuka peluang peningkatan volume penjualan.

Kontribusi Program terhadap Peningkatan Penjualan UMKM Bakso Ikan Mang Usman

Program pengabdian kepada masyarakat ini memberikan kontribusi melalui penguatan empat aspek yang saling mendukung. Manajemen usaha membantu mitra mengelola kegiatan operasional secara lebih terarah, akuntansi membantu mitra mengetahui biaya produksi dan keuntungan usaha, penguatan produksi membantu menjaga kualitas produk, sedangkan pemasaran digital membuka peluang untuk menjangkau konsumen yang lebih luas. Kombinasi keempat aspek tersebut menjadi

Vol. 6, No. 4, November 2026, pp. 450-464
https://doi.org/10.53067/icjcs.v6i4.263

faktor pendukung dalam meningkatkan daya saing produk Bakso Ikan Mang Usman. Kontribusi utama program ini tidak hanya terletak pada peningkatan pengetahuan pemilik usaha, tetapi juga pada pemberian keterampilan praktis yang dapat diterapkan untuk mengembangkan usaha dan meningkatkan peluang penjualan secara berkelanjutan.

KESIMPULAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat pada UMKM Bakso Ikan Mang Usman di Desa Kubang Puji, Kecamatan Pontang, Kabupaten Serang, telah dilaksanakan melalui program penguatan kapasitas pada empat bidang, yaitu manajemen usaha, akuntansi, produksi, dan pemasaran. Kegiatan ini memberikan pengetahuan dan keterampilan kepada mitra mengenai pentingnya pengelolaan usaha secara terencana, pencatatan keuangan sederhana, perhitungan Harga Pokok Produksi (HPP), peningkatan kualitas dan kebersihan produk, serta pemanfaatan media digital sebagai sarana pemasaran. Melalui pelatihan dan pendampingan tersebut, mitra memperoleh pemahaman yang lebih baik dalam mengelola dan mengembangkan usahanya.

Program pengabdian ini diharapkan dapat membantu meningkatkan daya saing dan keberlanjutan UMKM Bakso Ikan Mang Usman. Untuk mendukung keberhasilan program dalam jangka panjang, diperlukan pendampingan secara berkelanjutan, khususnya dalam penerapan pencatatan keuangan, pengendalian biaya produksi, menjaga kualitas produk, dan pengembangan pemasaran digital. Dengan penerapan hasil pelatihan secara konsisten, UMKM Bakso Ikan Mang Usman diharapkan mampu memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan penjualan produk sehingga dapat memberikan kontribusi terhadap peningkatan pendapatan usaha.

UCAPAN TERIMA KASIH

Tim pengabdian kepada masyarakat mengucapkan terima kasih kepada seluruh pihak yang telah mendukung terlaksananya kegiatan pengabdian pada UMKM Bakso Ikan Mang Usman di Desa Kubang Puji, Kecamatan Pontang, Kabupaten Serang. Ucapan terima kasih secara khusus disampaikan kepada pemilik UMKM Bakso Ikan Mang Usman yang telah bersedia menjadi mitra, memberikan informasi, serta berpartisipasi aktif dalam seluruh rangkaian kegiatan. Apresiasi juga disampaikan kepada Pemerintah Desa Kubang Puji dan seluruh pihak yang telah memberikan dukungan, bantuan, serta kerja sama sehingga kegiatan pengabdian ini dapat terlaksana dengan baik. Diharapkan kerja sama yang telah terjalin dapat terus berlanjut dalam mendukung pengembangan UMKM dan peningkatan perekonomian masyarakat setempat.

DAFTAR PUSTAKA

Chaffey, D., & Ellis-Chadwick, F. (2019). *Digital marketing* (7th ed.). Pearson.

Heizer, J., Render, B., & Munson, C. (2017). *Operations management: Sustainability and supply chain management* (12th ed.). Pearson.

Kotler, P., Kartajaya, H., & Setiawan, I. (2017). *Marketing 4.0: Moving from traditional to digital*. John Wiley & Sons.

Lutfiah, L., Vernanda, L., & Utama, R. E. (2025). *Pendampingan UMKM Nasi Jeruk dalam Meningkatkan Kualitas Produk dan Kemasan untuk Daya Saing Pasar.*

Mulyadi. (2015). *Akuntansi biaya* (Edisi ke-5). UPP STIM YKPN.

Nivaan, D. G. (2026). *Pendampingan Pembukuan Harian, Rekapitulasi Microsoft Excel, dan Perhitungan Harga Pokok Produksi pada UMKM Kuliner Maguwoharjo.*

Nursansini, D. A., & Armiani. (2023). *Peran Media Sosial Meningkatkan Penjualan UMKM di NTB.*

Pemerintah Kabupaten Serang. (2024). *Rencana Pembangunan Jangka Panjang Daerah (RPJPD) Kabupaten Serang Tahun 2025-2045*. Pemerintah Kabupaten Serang.

Republik Indonesia. (2021). *Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 7 Tahun 2021 tentang kemudahan, pelindungan, dan pemberdayaan koperasi dan usaha mikro, kecil, dan menengah*. Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2021 Nomor 17.

Suryana. (2013). *Kewirausahaan: Kiat dan proses menuju sukses*. Salemba Empat.

Yoesoef, A., Bokiu, Z., & Mahmud, M. (2025). *Pengaruh Penerapan Digital Marketing dan Diversifikasi Produk terhadap Pendapatan Usaha Mikro Kecil Menengah.*

Yuliati, Y., & Ulfa, R. (2023). Pendampingan pelaporan keuangan sederhana untuk UMKM sektor usaha perikanan Jie Toom. *Journal Community Service Consortium, 3*(1). https://doi.org/10.37715/consortium.v3i1.3646

Yulmaini, Lestari, S., Rahayu, M., Aswin, Agustina, F., Sulyono, Fikri, R. R. N., Moussadecq, A., & Justin, M. R. (2022). Mewujudkan kemandirian UMKM melalui pelatihan dan pendampingan pencatatan laporan keuangan dan penetapan harga jual produk. *Jurnal Kemitraan dan Pemberdayaan Masyarakat, 3*(2), 14-23. https://doi.org/10.14414/kedaymas.v3i2.3623