



Empowerment And Mentoring Of MSME Through Financial Technology And Halal Certification to Support The Improvment Of Sales Perfomance Of Bingka Panas Mama Aluh MSME

Pemberdayaan dan Pendampingan UMKM melalui Teknologi Keuangan serta Sertifikasi Halal dalam Mendukung Peningkatan Kinerja Penjualan UMKM Bingka Panas Mama Aluh

Muhammad Astri Yulidar Abbas¹, Antonia Carmenita Andriana², Andrian³, Meilinda Rosari Nangor⁴, Martina Merilya Sari⁵, Jessy Andani⁶

Universitas Widya Gama Mahakam Samarinda, Indonesia^{1,2,3,4,5,6}

Correspondence author Email: astri@uwgms.ac.id

Paper received: August, 2026;

Publish: August, 2026

Abstract

Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) are vital pillars of both local and national economies. However, most micro-scale enterprises still face various operational, financial management, and marketing limitations. This community service activity aims to identify and provide solutions to the problems faced by MSME Bingka Panas Mama Aluh located on Jl. AWS, Samarinda City, East Kalimantan. Based on interview results and field observations, the partner's main issues include: (1) a decline in sales volume during the mid-to-end of the month due to limited promotional reach; (2) lack of daily financial record-keeping and sub-optimal utilization of digital payment technology (QRIS); and (3) lack of basic business legality, specifically the Business Identification Number (NIB) and Halal Certification. The implementation method of this program involves intensive mentoring, digital financial literacy education, training on simple financial recording applications, promotional assistance, event/bazaar participation guidance, and facilitation of business legality registration. The expected outcome of this activity is to enhance the partner's financial and digital literacy, expand market reach, and strengthen business legality so that MSME Bingka Panas Mama Aluh can achieve sustainable growth and competitiveness.

Keywords: MSMEs; Financial Digitalization; QRIS; Marketing Strategy; Business Legality

Abstrak

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan pilar penting dalam perekonomian lokal maupun nasional. Namun, sebagian besar UMKM skala mikro masih menghadapi berbagai keterbatasan operasional, pengelolaan keuangan, dan pemasaran. Kegiatan pengabdian masyarakat ini bertujuan untuk mengidentifikasi serta memberikan solusi atas permasalahan yang dihadapi oleh UMKM Bingka Panas Mama Aluh yang berlokasi di Jl. AWS, Kota Samarinda, Kalimantan Timur. Berdasarkan hasil wawancara dan observasi lapangan, permasalahan utama mitra meliputi: (1) penurunan omzet penjualan pada periode pertengahan hingga akhir bulan akibat keterbatasan jangkauan promosi; (2) belum adanya pencatatan keuangan harian serta belum optimalnya pemanfaatan teknologi transaksi digital (QRIS); dan (3) belum memilikinya legalitas usaha dasar berupa Nomor Induk Berusaha (NIB) dan Sertifikasi Halal. Metode pelaksanaan program pengabdian ini dilakukan melalui pendampingan intensif, edukasi literasi keuangan digital, pelatihan penggunaan aplikasi pencatatan sederhana, pendampingan promosi dan partisipasi event/bazar, serta fasilitasi pengurusan legalitas usaha. Hasil dari kegiatan ini diharapkan dapat meningkatkan literasi keuangan dan digitalisasi mitra, memperluas akses pasar, serta memperkuat

legalitas usaha sehingga UMKM Bingka Panas Mama Aluh mampu tumbuh secara mandiri, berdaya saing, dan berkelanjutan.

Keywords: UMKM; Digitalisasi Keuangan; QRIS; Strategi Pemasaran; Legalitas Usaha

How to Cite this Article (IEEE): M. A. Y. Abbas, Antonia Carmenita Andriana, Andrian, Meilinda Rosari Nangor, Martina Merylia Sari, and Jessy Andani, "Pemberdayaan dan Pendampingan UMKM melalui Teknologi Keuangan serta Sertifikasi Halal dalam Mendukung Peningkatan Kinerja Penjualan UMKM Bingka Panas Mama Aluh", *Inovasi Masyarakat melalui Pengabdian dan Aksi Terapan*, vol. 1, no. 2, p. 47-59, 2026. doi.org/10.24903/impacta.v1i2.79

1. Pendahuluan

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki peran penting dalam menopang perekonomian nasional maupun daerah melalui kontribusinya terhadap aktivitas ekonomi dan penyerapan tenaga kerja. Di tingkat daerah, sektor UMKM menjadi salah satu bagian penting dalam penguatan perekonomian masyarakat, termasuk di Kota Samarinda yang memiliki perkembangan UMKM cukup dinamis, khususnya pada sektor kuliner. Perkembangan tersebut mendorong pelaku UMKM untuk tidak hanya mempertahankan kualitas produk, tetapi juga meningkatkan pengelolaan usaha, pemanfaatan teknologi, legalitas, dan strategi pemasaran agar mampu beradaptasi dengan perubahan kebutuhan konsumen.

Salah satu aspek yang semakin penting dalam pengembangan UMKM adalah digitalisasi pengelolaan keuangan. Pemanfaatan teknologi keuangan (*financial technology/fintech*) dapat membantu pelaku usaha dalam melakukan pencatatan transaksi, memantau pemasukan dan pengeluaran, serta mengelola aktivitas pembayaran secara lebih praktis. Namun, ketersediaan teknologi belum selalu diikuti dengan kemampuan pelaku UMKM dalam menggunakannya secara optimal. Sebagian pelaku usaha masih melakukan pencatatan secara manual dan menggunakan teknologi pembayaran hanya sebatas untuk menerima transaksi. Kondisi tersebut menunjukkan bahwa literasi keuangan dan literasi digital menjadi bagian penting dalam proses adopsi teknologi pada UMKM.

Selain pengelolaan keuangan, digitalisasi pemasaran juga menjadi peluang bagi UMKM untuk memperluas jangkauan konsumen. Pemanfaatan media sosial, WhatsApp Business, dan katalog digital memungkinkan informasi mengenai produk, harga, varian, serta kontak pemesanan disampaikan secara lebih mudah dan terstruktur. Strategi promosi tersebut menjadi semakin relevan bagi UMKM kuliner yang menghadapi perubahan pola pembelian dan fluktuasi penjualan pada periode tertentu. Dengan demikian, pemanfaatan teknologi tidak hanya diarahkan pada aspek administrasi keuangan, tetapi juga dapat mendukung proses pemasaran dan penjualan.

Aspek lain yang tidak kalah penting adalah legalitas dan jaminan kehalalan produk. Bagi UMKM yang bergerak pada sektor pangan, kepemilikan sertifikasi halal dapat menjadi bagian dari upaya meningkatkan kepercayaan konsumen dan memperkuat daya saing produk. Proses tersebut juga berkaitan dengan pemenuhan legalitas usaha yang diperlukan sebelum melanjutkan proses sertifikasi halal. Oleh karena itu, pendampingan UMKM perlu dilakukan

secara terintegrasi dengan memperhatikan aspek pengelolaan keuangan, pemanfaatan teknologi, pemasaran, dan legalitas usaha.

Permasalahan tersebut juga ditemukan pada UMKM Bingka Panas Mama Aluh di Kota Samarinda. Berdasarkan hasil wawancara dan identifikasi kondisi usaha, terdapat beberapa kebutuhan yang menjadi dasar pelaksanaan kegiatan pengabdian, yaitu:

1) **Pengelolaan dan Teknologi Keuangan**

Pencatatan pemasukan dan pengeluaran masih dilakukan secara manual dan belum tertata secara optimal. UMKM juga telah menggunakan QRIS dalam beberapa bulan terakhir, tetapi pemilik belum sepenuhnya memahami penggunaan sistem tersebut. Meskipun demikian, penggunaan pembayaran digital dirasakan membantu karena mempermudah transaksi dan mengurangi kebutuhan menyediakan uang kembalian.

2) **Promosi dan Penjualan**

Penjualan cenderung melambat pada periode akhir bulan atau tanggal tua, sehingga produk terkadang tidak habis terjual dan kemudian dibagikan atau disedekahkan. Kondisi tersebut menunjukkan adanya kebutuhan untuk memperkuat strategi promosi agar produk lebih dikenal dan penjualan dapat lebih stabil. Pemilik juga memiliki ketertarikan untuk mengikuti bazar atau kegiatan pameran UMKM sebagai sarana memperluas pasar.

3) **Legalitas dan Sertifikasi Halal**

UMKM Bingka Panas Mama Aluh belum memiliki sertifikasi halal dan belum pernah melakukan proses pengurusannya. Kondisi tersebut menjadi salah satu aspek yang perlu didampingi agar produk dapat memenuhi persyaratan kehalalan dan meningkatkan kepercayaan konsumen.

Berdasarkan kondisi tersebut, kegiatan pengabdian kepada masyarakat pada UMKM Bingka Panas Mama Aluh diarahkan pada penguatan kapasitas usaha melalui pemanfaatan teknologi keuangan, pendampingan legalitas/sertifikasi halal, serta optimalisasi promosi. Ketiga aspek tersebut diwujudkan melalui beberapa program kerja, yaitu:

- 1) Digitalisasi pencatatan keuangan, melalui pengenalan pencatatan keuangan sederhana menggunakan aplikasi serta penjelasan mengenai penggunaan GoPay Merchant/QR dalam mendukung transaksi.
- 2) Pendampingan sertifikasi halal, melalui pendampingan pemenuhan kebutuhan dan proses pengurusan sertifikasi halal.
- 3) Optimalisasi promosi, melalui pembuatan dan pengelolaan WhatsApp Business, Instagram, katalog produk digital/cetak, serta banner sebagai media informasi dan promosi UMKM. Program ini diarahkan untuk mempermudah konsumen memperoleh informasi produk dan mendukung peningkatan penjualan. Program kerja tersebut sesuai dengan rancangan kegiatan tim pengabdian yang mencakup pencatatan keuangan digital, pendampingan sertifikasi halal, serta optimalisasi media promosi.

Dengan demikian, kegiatan pengabdian ini diharapkan dapat membantu Bingka Panas Mama Aluh meningkatkan pemahaman dan kemampuan dalam memanfaatkan teknologi untuk

pengelolaan keuangan dan pemasaran, memenuhi aspek legalitas produk melalui pendampingan sertifikasi halal, serta memperkuat media promosi. Pada akhirnya, pemanfaatan teknologi dan pendampingan yang dilakukan diharapkan dapat mendukung pengelolaan usaha yang lebih tertata serta menunjang kinerja UMKM melalui peningkatan dan penguatan aktivitas penjualan.

2. Metode

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat dilaksanakan pada UMKM Bingka Panas Mama Aluh di Kota Samarinda. Metode yang digunakan adalah pendekatan deskriptif-partisipatif, yaitu kegiatan diawali dengan mengidentifikasi kondisi dan permasalahan UMKM melalui observasi dan wawancara, kemudian dilanjutkan dengan pendampingan dan praktik langsung sesuai kebutuhan usaha. Pendekatan ini digunakan agar program yang diberikan dapat disesuaikan dengan kondisi dan kemampuan pemilik UMKM. Pelaksanaan kegiatan dilakukan melalui beberapa tahapan sebagai berikut:

2.1. Identifikasi Kondisi dan Permasalahan UMKM

Tahap awal dilakukan melalui observasi dan wawancara langsung dengan pemilik UMKM Bingka Panas Mama Aluh. Identifikasi dilakukan untuk memperoleh informasi mengenai kondisi pengelolaan keuangan, penggunaan teknologi pembayaran, legalitas usaha, serta kegiatan promosi dan penjualan. Berdasarkan hasil identifikasi, ditemukan bahwa pencatatan pemasukan dan pengeluaran masih dilakukan secara manual, pemanfaatan pembayaran digital belum sepenuhnya dipahami, UMKM belum memiliki sertifikasi halal, serta masih membutuhkan penguatan media promosi untuk mendukung penjualan.

2.2. Perancangan Program Pendampingan

Hasil identifikasi kemudian digunakan sebagai dasar dalam menentukan program yang sesuai dengan kebutuhan UMKM. Kegiatan pengabdian difokuskan pada tiga program utama, yaitu:

2.2.1. Digitalisasi Pencatatan Keuangan UMKM

Berupa pengenalan pencatatan pemasukan dan pengeluaran menggunakan media atau aplikasi digital sederhana serta pendampingan pemanfaatan teknologi pembayaran digital (QR).

2.2.2. Pendampingan Sertifikasi Halal

Berupa pemberian informasi mengenai persyaratan sertifikasi halal dan pendampingan dalam mempersiapkan kebutuhan administrasi serta proses pengajuan sertifikasi halal.

2.2.3. Optimalisasi Media Promosi UMKM

Berupa pembuatan dan pengoptimalan WhatsApp Business dan Instagram, penyusunan katalog produk, serta pembuatan banner sebagai media informasi dan promosi.

2.3. Pelaksanaan Pendampingan

Pendampingan dilakukan secara langsung bersama pemilik UMKM melalui penjelasan, demonstrasi, dan praktik. Pada program digitalisasi keuangan, pemilik diberikan pemahaman mengenai pentingnya pencatatan transaksi secara teratur dan praktik penggunaan media digital untuk mencatat pemasukan serta pengeluaran usaha. Pendampingan juga diarahkan pada

pemanfaatan pembayaran digital agar pemilik tidak hanya mampu menerima transaksi, tetapi memahami penggunaannya dalam mendukung pengelolaan penjualan.

Pada program sertifikasi halal, tim membantu pemilik memahami tahapan dan persyaratan yang diperlukan. Pendampingan dilakukan secara bertahap sesuai dengan kondisi administrasi UMKM.

Sementara itu, pada program optimalisasi promosi, tim membantu menyiapkan media promosi digital melalui WhatsApp Business dan Instagram. Informasi produk disusun dalam bentuk katalog yang memuat nama produk, varian, dan informasi pemesanan sehingga konsumen dapat memperoleh informasi produk dengan lebih mudah.

2.4. Evaluasi

Evaluasi dilakukan setelah pelaksanaan pendampingan untuk mengetahui ketercapaian program dan pemahaman pemilik UMKM terhadap kegiatan yang diberikan. Evaluasi dilakukan dengan melihat kemampuan pemilik dalam melakukan pencatatan keuangan secara digital, memahami penggunaan teknologi pembayaran, mengetahui tahapan sertifikasi halal, serta menggunakan media promosi digital yang telah disiapkan.

Hasil evaluasi digunakan untuk melihat perubahan kondisi sebelum dan setelah pendampingan serta mengidentifikasi kebutuhan pengembangan UMKM selanjutnya. Dengan tahapan tersebut, kegiatan pengabdian diharapkan dapat membantu Bingka Panas Mama Aluh dalam memanfaatkan teknologi keuangan, memperkuat legalitas produk, dan mengoptimalkan promosi untuk mendukung pengelolaan usaha serta penjualan.

Dengan pendekatan kualitatif ini, program pengabdian ini tidak hanya bertujuan untuk mentransfer pengetahuan, tetapi juga untuk memahami, memberdayakan, dan tumbuh bersama UMKM di Samarinda, memastikan solusi yang kami tawarkan benar-benar relevan dan berkelanjutan dalam konteks ekonomi lokal yang dinamis.

3. Hasil dan Pembahasan

Berdasarkan hasil observasi, wawancara, dan pelaksanaan pendampingan serta evaluasi kegiatan pengabdian pada UMKM Bingka Panas Mama Aluh di Kota Samarinda, ditemukan beberapa kondisi yang berkaitan dengan pengelolaan keuangan, pemanfaatan teknologi digital, legalitas usaha, serta promosi dan penjualan. Hasil identifikasi menunjukkan bahwa mitra telah mulai memanfaatkan teknologi pembayaran digital melalui QRIS, tetapi penggunaannya belum sepenuhnya dipahami. Selain itu, pencatatan pemasukan dan pengeluaran masih dilakukan secara manual dan belum tertata secara optimal. Pada aspek pemasaran, penjualan cenderung mengalami perlambatan pada periode pertengahan hingga akhir bulan sehingga diperlukan penguatan media promosi.

3.1. Hasil Pelaksanaan Program Pengabdian Pada UMKM Bingka Panas Mama Aluh

Pelaksanaan program pengabdian difokuskan pada tiga aspek utama, yaitu digitalisasi pencatatan keuangan, pendampingan sertifikasi halal, dan optimalisasi media promosi. Ketiga program tersebut disusun berdasarkan kebutuhan nyata mitra dan diarahkan untuk mendukung pengelolaan usaha serta peningkatan aktivitas penjualan.

3.1.1. Digitalisasi Pencatatan Keuangan dan Pemanfaatan Teknologi Pembayaran

Kondisi awal menunjukkan bahwa pencatatan pemasukan dan pengeluaran pada UMKM Bingka Panas Mama Aluh masih dilakukan secara manual. Pencatatan yang belum terstruktur menyebabkan informasi mengenai kondisi keuangan usaha belum terdokumentasi secara optimal. Di sisi lain, mitra telah menggunakan QRIS dalam beberapa bulan terakhir. Penggunaan QRIS dirasakan membantu proses transaksi karena konsumen tidak perlu menyediakan uang tunai dan pemilik tidak perlu menyediakan uang kembalian. Namun, pemilik masih membutuhkan pemahaman lebih lanjut mengenai pemanfaatan teknologi tersebut.

Program digitalisasi pencatatan keuangan dilakukan melalui pengenalan pencatatan keuangan sederhana menggunakan media atau aplikasi digital serta pendampingan pemanfaatan teknologi pembayaran digital. Pendampingan diarahkan agar pemilik tidak hanya menggunakan teknologi digital sebagai sarana menerima pembayaran, tetapi juga mulai memahami pentingnya pencatatan pemasukan dan pengeluaran secara teratur.

Hasil kegiatan menunjukkan bahwa digitalisasi pencatatan keuangan dapat menjadi langkah awal dalam meningkatkan keteraturan administrasi keuangan UMKM. Pencatatan secara digital memungkinkan transaksi usaha terdokumentasi dengan lebih sistematis sehingga dapat membantu pemilik mengetahui arus pemasukan dan pengeluaran. Hal ini penting bagi UMKM karena informasi keuangan dapat digunakan sebagai dasar dalam mengevaluasi kondisi usaha dan menentukan strategi penjualan berikutnya.

3.1.2. Pendampingan Legalitas dan Sertifikasi Halal

Pada aspek legalitas, UMKM Bingka Panas Mama Aluh belum memiliki sertifikasi halal dan belum pernah melakukan proses pengurusan sebelumnya. Kondisi tersebut menjadi salah satu kebutuhan yang diidentifikasi dalam kegiatan pengabdian, mengingat usaha bergerak pada sektor pangan.

Pendampingan dilakukan dengan memberikan pemahaman mengenai tahapan dan persyaratan yang diperlukan dalam proses sertifikasi halal. Salah satu tahapan awal yang perlu diperhatikan adalah kelengkapan legalitas usaha, termasuk Nomor Induk Berusaha (NIB). Dengan demikian, pendampingan tidak hanya berorientasi pada pengajuan sertifikasi halal, tetapi juga membantu mitra memahami keterkaitan antara legalitas usaha dan proses sertifikasi.

Kegiatan ini memberikan pemahaman kepada pemilik mengenai pentingnya legalitas bagi keberlanjutan usaha. Sertifikasi halal juga dapat menjadi salah satu bentuk jaminan kepada konsumen bahwa produk yang dipasarkan memenuhi ketentuan kehalalan. Dengan adanya pendampingan, pemilik memperoleh gambaran yang lebih jelas mengenai tahapan yang harus dipenuhi sebelum dan selama proses sertifikasi halal.

3.1.3. Optimalisasi Media Promosi dan Penjualan

Permasalahan lain yang ditemukan adalah penjualan yang cenderung melambat pada periode pertengahan hingga akhir bulan. Produk yang tidak habis terjual terkadang dibagikan atau disedekahkan. Kondisi tersebut menunjukkan perlunya strategi promosi yang lebih optimal untuk memperluas jangkauan konsumen dan mendukung kestabilan penjualan. Pemilik juga

menyampaikan ketertarikan untuk mengikuti bazar atau kegiatan pameran UMKM sebagai sarana memperkenalkan produk kepada konsumen yang lebih luas.

Program optimalisasi promosi dilakukan melalui pengembangan WhatsApp Business, Instagram, dan katalog produk, serta penyediaan banner sebagai media informasi usaha. WhatsApp Business dimanfaatkan untuk menyediakan informasi bisnis dan katalog produk, sedangkan Instagram digunakan sebagai media untuk memperkenalkan produk dan membangun kehadiran digital UMKM. Katalog disusun untuk mempermudah konsumen memperoleh informasi mengenai produk, varian, dan cara pemesanan.

Pemanfaatan media digital tersebut diharapkan dapat membantu UMKM mengatasi keterbatasan jangkauan promosi. Konsumen tidak hanya memperoleh informasi produk ketika datang secara langsung, tetapi juga dapat melihat informasi produk melalui media digital. Dengan demikian, digitalisasi pemasaran menjadi bagian pendukung dari pemanfaatan teknologi dalam meningkatkan aktivitas penjualan UMKM.

3.1.4. Keterkaitan Digitalisasi Dengan Kinerja Penjualan UMKM

Ketiga program yang dilaksanakan memiliki keterkaitan dalam mendukung kinerja UMKM. Digitalisasi pencatatan keuangan berperan dalam membantu pemilik memperoleh pencatatan transaksi yang lebih terstruktur, sedangkan optimalisasi media promosi diarahkan untuk memperluas jangkauan informasi produk dan mendukung penjualan. Sementara itu, sertifikasi halal menjadi bagian dari penguatan legalitas dan kepercayaan konsumen terhadap produk pangan.

Dengan demikian, pemanfaatan teknologi pada UMKM Bingka Panas Mama Aluh tidak hanya dipahami sebagai penggunaan aplikasi atau media digital, tetapi sebagai upaya untuk memperbaiki proses pengelolaan usaha secara menyeluruh. Pemanfaatan teknologi keuangan, khususnya pencatatan digital dan pembayaran nontunai, dapat menyediakan informasi yang lebih teratur mengenai aktivitas transaksi. Informasi tersebut selanjutnya dapat menjadi dasar bagi pemilik dalam mengevaluasi penjualan dan mengambil keputusan usaha.

3.2. Kendala yang Dihadapi dan Pelajaran dari Pelaksanaan Program

Meskipun program memberikan pendampingan sesuai kebutuhan mitra, terdapat beberapa kendala yang perlu menjadi perhatian dalam keberlanjutan program, yaitu:

1) Pemahaman Teknologi yang Masih Terbatas

Pemilik telah menggunakan QRIS, tetapi belum sepenuhnya memahami pemanfaatannya. Hal ini menunjukkan bahwa pengenalan teknologi perlu disertai dengan praktik langsung dan pendampingan secara bertahap agar teknologi dapat digunakan secara optimal.

2) Kebiasaan Pencatatan Keuangan Secara Manual

Peralihan dari pencatatan manual menuju pencatatan digital membutuhkan proses adaptasi. Oleh karena itu, aplikasi yang digunakan perlu sederhana dan mudah dipahami agar dapat diterapkan secara konsisten dalam aktivitas usaha sehari-hari.

3) Jangkauan Promosi yang Masih Perlu diperkuat

Perlambatan penjualan pada periode akhir bulan menunjukkan bahwa promosi perlu dilakukan secara lebih konsisten. Pengelolaan Instagram, WhatsApp Business, dan katalog digital perlu dilanjutkan oleh pemilik agar media yang telah dibuat tidak hanya menjadi luaran kegiatan, tetapi benar-benar digunakan sebagai sarana pemasaran.

4) **Proses Legalitas Membutuhkan Pendampingan Bertahap**

Pengurusan sertifikasi halal tidak hanya berkaitan dengan produk, tetapi juga membutuhkan kesiapan administrasi dan legalitas usaha. Oleh karena itu, pendampingan perlu dilakukan secara bertahap sesuai dengan kelengkapan dokumen dan kemampuan mitra.

Secara keseluruhan, kegiatan pengabdian pada UMKM Bingka Panas Mama Aluh menunjukkan bahwa pemanfaatan teknologi keuangan, penguatan legalitas, dan optimalisasi promosi perlu dilakukan secara beriringan. Digitalisasi pencatatan keuangan membantu memperkuat aspek administrasi usaha, sementara media promosi digital mendukung perluasan informasi produk dan aktivitas penjualan. Pendampingan sertifikasi halal melengkapi upaya penguatan usaha dari sisi legalitas dan kepercayaan konsumen. Dengan pendampingan yang berkelanjutan, ketiga aspek tersebut diharapkan dapat mendukung UMKM Bingka Panas Mama Aluh dalam meningkatkan pengelolaan usaha dan kinerja penjualan.

3.3. Hasil Teoritis

Hasil dari program ini juga memperkuat berbagai teori yang digunakan dalam rencana pengabdian :

1) **Teori Content Marketing (Situmorang, Mulyono, & Berampu, 2018)**

Kegiatan pendampingan menunjukkan bahwa pembuatan konten yang relevan dan menarik mengenai produk serta membangun identitas merek. Pelaku UMKM diberikan pemahaman mengenai pembuatan konten yang mampu menjelaskan produk atau layanan dan memberikan nilai tambah kepala pelanggan. Hal ini sejalan dengan konsep pemasaran konten yang menekan pembuatan dan penyebaran konten yang relevan serta bernilai bagi konsumen.

2) **Teori Social Media Marketing (Situmorang, Mulyono, & Berampu, 2018)**

Pemanfaatan media sosial menjadi salah satu bagian penting dalam strategi digital marketing UMKM. Media sosial dapat digunakan untuk mempromosikan produk, berkomunikasi dengan pelanggan.

3) **Teori Pendampingan Sertifikat Halal (Wahyuni Handayani, dan Wulandari, 2023)**

Pendampingan sertifikasi halal diperlukan karena sebagian pelaku UMKM menghadapi kendala dalam memahami persyaratan administratif dan teknis. Wahyuni, Handayani, dan Wulandari (2023) menunjukkan bahwa pendampingan dapat dilakukan melalui observasi, diskusi, penyusunan dokumen, pendaftaran pada sistem informasi, dan persiapan audit halal. Pendampingan secara langsung membantu pelaku UMKM memahami tahapan sertifikasi serta mempersiapkan dokumen dan proses produksi sesuai ketentuan.

4) **Teori Pemanfaatan Sistem Keuangan Digital (Nashoha et al., 2026)**

Menunjukkan bahwa sistem keuangan digital berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja keuangan UMKM. Hasil tersebut menunjukkan bahwa semakin baik pemanfaatan sistem keuangan digital, semakin besar pula kontribusinya terhadap peningkatan kinerja keuangan UMKM.

Secara keseluruhan, hasil program ini memperkuat bahwa literasi digital, pemanfaatan media sosial, penguatan pemasaran melalui konten, pendampingan sertifikasi halal, serta penggunaan sistem keuangan digital merupakan aspek penting dalam mendukung pengembangan UMKM Bingka Panas Mama Aluh. Penerapan aspek tersebut dapat membantu pelaku UMKM meningkatkan kemampuan dalam mengelola usaha, memperluas pemasaran, membangun kepercayaan konsumen, memenuhi ketentuan legalitas, serta mendukung pengelolaan keuangan yang lebih baik sehingga pada akhirnya dapat meningkatkan efisiensi, kinerja, dan daya saing UMKM

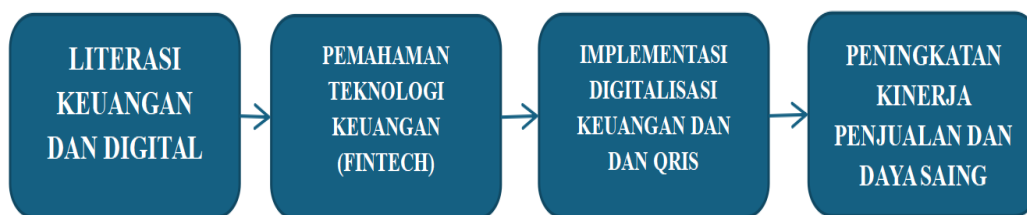


Figure 1 Diagram Alur Pemberdayaan UMKM Melalui Fintech

3.4. Penjelasan Diagram: Alur Pemberdayaan UMKM Bingka Panas Mama Aluh melalui Fintech

Diagram diatas menggambarkan alur pemberdayaan UMKM Bingka Mamam Panas Mama Aluh melalui peningkatan literasi, pemahaman dan pemanfaatan teknologi keuangan untuk mendukung kinerja usaha.

1) Literasi Keuangan dan Digital

Merupakan dasar bagi pemilik UMKM untuk memahami pengelolaan keuangan dan penggunaan teknologi digital dalam kegiatan usaha, terutama dalam pencatatan transaksi dan pembayaran.

2) Pemahaman Teknologi Keuangan (Fintech)

Setelah memiliki pemahaman dasar, pemilik UMKM diberikan pengetahuan mengenai pemanfaatan teknologi keuangan, khususnya pembayaran digital melalui QRIS dan pencatatan keuangan secara digital.

3) Implementasi Digitalisasi Keuangan dan QRIS

Pengetahuan yang diperoleh kemudian diterapkan dalam kegiatan usaha melalui pencatatan pemasukan dan pengeluaran secara digital serta pemanfaatan QRIS sebagai sarana pembayaran. Peningkatan Kinerja Penjualan Dan Daya Saing: Pemanfaatan teknologi keuangan yang lebih baik diharapkan dapat membantu pengelolaan usaha menjadi lebih tertata, mempermudah transaksi, serta mendukung peningkatan aktivitas penjualan dan daya saing UMKM.

Diagram ini menunjukkan bahwa literasi keuangan adalah langkah awal untuk memahami pentingnya pengelolaan keuangan dan penggunaan teknologi digital dalam kegiatan usaha, yang dimana pemanfaatan teknologi digital akan mendorong kebutuhan dan keberlanjutan UMKM di era digital. Pengabdian kepada masyarakat saat melaksanakan program memberikan pemahaman teknologi keuangan di UMKM Kota Samarinda khususnya di UMKM Bingka Panas Mama Aluh. Kegiatan ini merupakan respons langsung terhadap kebutuhan mendesak UMKM lokal untuk beradaptasi dengan dinamika ekonomi digital yang terus berkembang pesat.



Figure 2 Memberikan Pemahaman Teknologi Keuangan

Berdasarkan gambar di atas, di lokasi pengabdian kepada masyarakat (PKM) yaitu UMKM Bingka Panas Mama Aluh di Jl.A.W.Syahrane, Kota Samarinda pada hari Selasa 18 Agustus 2026, edukasi dimulai dengan sesi interaktif mengenai pentingnya optimalisasi promosi melalui media sosial instagram dan WA Bisnis. Pelaku UMKM diajak untuk memahami pentingnya untuk memperluas pasar serta msu beradaptasi dengan perkembangan zaman.

Setelah itu, fokus beralih pada literasi digital dan pemanfaatan teknologi keuangan (*Fintech*). Tim memaparkan cara kerja aplikasi pembayaran digital (QRIS), hingga pengenalan aplikasi pencatatan keuangan berbasis *Smartphone*. Pelaku usaha tidak hanya diberikan teori, tetapi juga diajak untuk langsung mempraktikkan penggunaan aplikasi-aplikasi tersebut melalui simulasi dan pendampingan personal, yang sebelumnya hanya sekedar tau saja, kini mulai faham fitur-fitur pemahaman digital dengan bimbingan langsung dari tim. Sesi diskusi berjalan kondusif, dimana pelaku UMKM antusias berbagi pengalaman yang mereka hadapi selama pemakaian aplikasi tersebut, sehingga tim dapat memberikan solusi langsung serta pemahaman lebih lanjut. Pelaku usaha mengungkapkan bahwa edukasi ini membuka wawasan nya terhadap pemanfaatan teknologi khususnya keuangan, sehingga mengubah pandangan suatu usaha dari sekedar “bertahan” menjadi “berkembang” di era digital.



Figure 3 UMKM Samarinda Baingka Panas Mama Aluh

Melalui rangkaian kegiatan pendampingan ini, pelaku UMKM Bingka Panas Mama Aluh tidak hanya memperoleh pengetahuan mengenai pemanfaatan teknologi keuangan dan pentingnya sertifikasi halal, tetapi juga mulai memahami bagaimana keduanya dapat diterapkan untuk mendukung pengelolaan dan perkembangan usaha. Pendampingan secara langsung membantu pelaku usaha yang sebelumnya hanya mengetahui penggunaan QRIS secara sederhana menjadi lebih memahami fungsi dan pemanfaatan teknologi digital, sementara pemaparan mengenai sertifikasi halal memberikan wawasan mengenai pentingnya kepercayaan konsumen, daya saing, kualitas usaha, dan peluang perluasan pasar. Dengan adanya peningkatan pemahaman tersebut, diharapkan pelaku usaha mampu menerapkan pengetahuan yang diperoleh secara konsisten dalam kegiatan operasional, sehingga usaha dapat dikelola dengan lebih baik, berkembang secara berkelanjutan, dan memiliki daya saing yang lebih kuat di era digital.

4. Kesimpulan dan Saran

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat pada UMKM Bingka Panas Mama Aluh di Kota Samarinda menunjukkan bahwa peningkatan literasi digital, pengelolaan keuangan, pemasaran digital, dan pemahaman legalitas merupakan aspek penting dalam mendukung pengembangan dan daya saing UMKM di era digital. Berdasarkan hasil observasi dan pendampingan, permasalahan utama yang dihadapi mitra meliputi pengelolaan keuangan yang masih dilakukan secara manual, pemanfaatan QRIS yang belum optimal, keterbatasan penggunaan media digital untuk pemasaran, serta perlunya penguatan pemahaman mengenai legalitas dan sertifikasi halal.

Pendampingan yang dilakukan memberikan peningkatan pemahaman dan keterampilan praktis bagi pelaku usaha dalam memanfaatkan QRIS dan pencatatan keuangan digital, serta mengembangkan pemasaran melalui WhatsApp Business, Instagram, katalog produk, dan media promosi. Pendampingan legalitas dan sertifikasi halal juga memberikan pemahaman yang lebih baik mengenai pentingnya pemenuhan aspek legalitas sebagai bagian dari upaya meningkatkan kepercayaan konsumen dan daya saing produk. Dengan demikian, kegiatan pengabdian tidak hanya berorientasi pada peningkatan penjualan, tetapi juga mendorong perbaikan tata kelola usaha secara lebih terintegrasi.

Temuan kegiatan menunjukkan bahwa penerapan teknologi pada UMKM tidak cukup hanya melalui pemberian informasi atau pelatihan, tetapi memerlukan praktik langsung, pendampingan, dan evaluasi secara berkelanjutan agar pengetahuan dapat diterapkan dalam aktivitas usaha sehari-hari. Dampak kegiatan bagi mitra terlihat dari meningkatnya kesiapan dalam memanfaatkan teknologi keuangan dan media digital serta bertambahnya pemahaman mengenai pentingnya legalitas usaha. Bagi pelaksana pengabdian, kegiatan ini memberikan refleksi bahwa karakteristik, kebutuhan, dan tingkat kemampuan digital mitra perlu menjadi dasar dalam merancang metode pendampingan yang aplikatif dan berkelanjutan.

Secara keseluruhan, kegiatan pengabdian ini menjadi langkah awal dalam mendorong UMKM Bingka Panas Mama Aluh agar lebih adaptif terhadap perkembangan teknologi, memiliki pengelolaan usaha yang lebih terarah, dan mampu meningkatkan daya saing. Namun,

keberlanjutan dampak program sangat bergantung pada konsistensi penerapan hasil pendampingan serta dukungan dari berbagai pihak dalam pengembangan kapasitas UMKM.

Berdasarkan hasil pelaksanaan kegiatan, diperlukan pendampingan lanjutan yang dilakukan secara bertahap dan berkelanjutan untuk memastikan bahwa pengetahuan dan keterampilan yang diperoleh dapat diterapkan secara konsisten dalam kegiatan usaha. Pendampingan selanjutnya perlu memprioritaskan praktik penggunaan QRIS, pencatatan keuangan digital, serta pengelolaan media sosial agar pelaku usaha semakin mandiri dalam memanfaatkan teknologi.

Pada aspek pemasaran, UMKM disarankan untuk mengelola WhatsApp Business dan Instagram secara aktif melalui pembaruan katalog, informasi produk, konten promosi, dan komunikasi dengan konsumen secara berkala. Pengembangan pemasaran digital perlu diarahkan tidak hanya pada penggunaan media sosial, tetapi juga pada penyusunan strategi konten dan pengelolaan hubungan dengan konsumen agar memberikan manfaat yang berkelanjutan bagi perkembangan usaha.

Pada aspek tata kelola usaha, pencatatan keuangan digital perlu dilakukan secara rutin sehingga pelaku usaha dapat memantau pemasukan, pengeluaran, dan perkembangan usaha dengan lebih baik. Sementara itu, proses legalitas usaha dan sertifikasi halal perlu ditindaklanjuti hingga tahap penyelesaian agar dapat memperkuat kepercayaan konsumen dan mendukung perluasan pasar.

Untuk kegiatan pengabdian berikutnya, disarankan adanya evaluasi berkala dengan indikator yang lebih terukur, seperti perubahan kemampuan literasi digital, konsistensi pencatatan keuangan, intensitas penggunaan transaksi digital, perkembangan aktivitas pemasaran, dan kemajuan pemenuhan legalitas usaha. Evaluasi tersebut penting untuk mengetahui keberlanjutan dampak program sekaligus menjadi dasar dalam menentukan bentuk pendampingan berikutnya.

Selain itu, diperlukan penguatan kolaborasi antara perguruan tinggi, pemerintah daerah, lembaga keuangan, lembaga pendamping halal, dan pelaku UMKM. Kolaborasi tersebut diharapkan dapat menyediakan akses yang lebih luas terhadap edukasi digital, pendampingan keuangan, fasilitasi legalitas dan sertifikasi halal, serta pengembangan pemasaran. Dengan pendekatan yang berkelanjutan dan kolaboratif, kegiatan pengabdian serupa diharapkan tidak berhenti pada transfer pengetahuan, tetapi mampu menghasilkan perubahan praktik usaha dan memberikan dampak jangka panjang terhadap kemandirian serta daya saing UMKM.

Ucapan Terima Kasih

Puji dan syukur kami panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa atas segala rahmat, berkat, dan penyertaan-Nya sehingga seluruh rangkaian kegiatan pengabdian kepada masyarakat dapat terlaksana dengan baik dan artikel ini dapat diselesaikan. Pelaksanaan kegiatan ini tentunya tidak terlepas dari dukungan, bantuan, serta kerja sama dari berbagai pihak.

Kami menyampaikan terima kasih kepada Universitas Widya Gama Mahakam Samarinda (UWGM) yang telah memberikan kesempatan, fasilitas, serta dukungan kepada mahasiswa

dalam melaksanakan kegiatan Kuliah Kerja Nyata (KKN) sebagai bentuk pembelajaran sekaligus pengabdian kepada masyarakat. Kegiatan ini menjadi pengalaman yang berharga bagi kami untuk dapat menerapkan pengetahuan yang diperoleh selama perkuliahan secara langsung di lingkungan masyarakat.

Ucapan terima kasih juga kami sampaikan kepada Dosen Pembimbing Lapangan (DPL) yang telah memberikan arahan, bimbingan, masukan, dan pendampingan sejak tahap perencanaan hingga pelaksanaan kegiatan. Dukungan dan evaluasi yang diberikan sangat membantu kami dalam menjalankan setiap rangkaian program agar dapat terlaksana secara terarah dan sesuai dengan kebutuhan mitra.

Kami juga mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada pemilik UMKM Bingka Panas Mama Aluh by Mama Diah yang telah bersedia menjadi mitra dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat. Terima kasih atas waktu, keterbukaan, kerja sama, serta kesempatan yang diberikan kepada kami untuk melakukan pendampingan dan melaksanakan berbagai program yang telah direncanakan. Partisipasi dan keterbukaan dari pihak UMKM menjadi bagian penting dalam keberhasilan pelaksanaan kegiatan ini.

Selanjutnya, kami menyampaikan terima kasih kepada seluruh anggota kelompok KKN yang telah bekerja sama, saling mendukung, berbagi tugas, serta berkontribusi dalam setiap tahapan kegiatan. Kerja sama, komunikasi, dan tanggung jawab seluruh anggota menjadi salah satu faktor penting yang mendukung terlaksananya kegiatan pengabdian hingga tahap penyusunan artikel ini.

Terakhir, kami menyampaikan terima kasih kepada seluruh pihak lain yang telah memberikan bantuan, dukungan, dan kontribusi, baik secara langsung maupun tidak langsung, selama proses persiapan, pelaksanaan, hingga penyelesaian kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini. Segala bentuk bantuan yang diberikan sangat berarti bagi kami dan turut mendukung kelancaran seluruh rangkaian kegiatan.

Kami menyadari bahwa pelaksanaan kegiatan dan penyusunan artikel ini masih memiliki keterbatasan. Oleh karena itu, kami berharap kegiatan yang telah dilaksanakan dapat memberikan manfaat bagi mitra serta menjadi pengalaman yang berharga bagi mahasiswa. Semoga segala bantuan, dukungan, dan kebaikan dari seluruh pihak yang terlibat mendapatkan balasan yang baik dari Tuhan Yang Maha Esa.

Daftar Pustaka

- [1] S. H. Situmorang, H. Mulyono, dan L. T. Berampu, "Peran dan manfaat sosial media marketing bagi usaha kecil," *Asian Journal of Entrepreneurship and Family Business*, vol. 1, hlm. 77–84, 2018.
- [2] H. C. Wahyuni, P. Handayani, dan T. Wulandari, "Pendampingan Sertifikasi Halal untuk Meningkatkan Daya Saing Produk UMKM," *To Maega : Jurnal Pengabdian Masyarakat*, vol. 6, no. 1, hlm. 17–25, Jan 2023, doi: [10.35914/tomaega.v6i1.1271](https://doi.org/10.35914/tomaega.v6i1.1271)
- [3] M. R. Nashoha, T. P. Kaloka, dan H. Hamrani, "Pengaruh sistem keuangan digital, literasi keuangan dan akses permodalan terhadap kinerja keuangan usaha mikro, kecil, dan menengah di Kalimantan Selatan," *Interdisciplinary Explorations in Research Journal*, vol. 4, hlm. 335–54, 2026, doi: [10.62976/ierj.v4i2.1932](https://doi.org/10.62976/ierj.v4i2.1932)