

## Pendampingan Manajemen Administrasi, Pemasaran Sebagai Pengembangan Kinerja Bisnis UMKM Sego Babat Bos Empok

Friska Dini Margareta<sup>1\*</sup>, Almas Nurul Jannah<sup>2</sup>, Reni Dwi Saputri<sup>3</sup>, Jennifer Farihadul Bait<sup>4</sup>

<sup>1</sup>Program Studi S1 Akuntansi, Universitas Muhammadiyah Lamongan, Jl. Raya Plalangan Plosowahyu KM 02, Kec. Lamongan, Kab. Lamongan, Jawa Timur 62218, Indonesia,

<sup>2,3,4</sup> Program Studi S1 Manajemen, Universitas Muhammadiyah Lamongan, Jl. Raya Plalangan Plosowahyu KM 02, Kec. Lamongan, Kab. Lamongan, Jawa Timur 62218, Indonesia.

E-mail: [friskadini7@gmail.com](mailto:friskadini7@gmail.com)

\* Corresponding Author



<https://doi.org/10.31004/jerkin.v4i2.4505>

### ARTICLE INFO

### ABSTRACT

#### Article history

Received: 10 Dec 2025

Revised: 16 Dec 2025

Accepted: 22 Dec 2025

#### Kata Kunci:

UMKM,  
Pendampingan,  
Administrasi,  
Keuangan, Digital.

#### Keywords:

MSMEs, Mentoring,  
Administration,  
Finance, Digital.

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) memiliki peran strategis dalam memperkuat perekonomian masyarakat. Tetapi, masih banyak pelaku usaha yang memiliki hambatan dalam administrasi, legalitas, keuangan, pemasaran. UMKM Sego Babat Bos Empok yang berdiri di bidang kuliner ini memiliki potensi berkembang tapi belum mempunyai Nomor Induk Berusaha (NIB), keuangannya masih secara manual, dan pemasarannya juga masih belum maksimal. Kegiatan pengabdian masyarakat ini bertujuan memberikan pendampingan komprehensif melalui observasi, wawancara, sosialisasi, dan pendampingan langsung. Bidang administrasi dilakukan dengan pendaftaran NIB melalui *Online Single Submission (OSS)*. Bagian keuangan dengan cara melakukan pendampingan aplikasi Kasir Pintar untuk mempermudah melakukan pencatatan keuangan usaha. Kemudian bidang pemasaran diperkuat melalui pengelolaan media social dengan membuat konten promosi yang menarik. Hasil pendampingan menunjukkan pemahaman legalitas usaha, pencatatan keuangan yang lebih tertata, dan promosi digital yang lebih menarik sehingga dapat meningkatkan daya saing UMKM.

*Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) play a strategic role in strengthening the community's economy. However, many business actors still face obstacles in administration, legality, finance, and marketing. The Sego Babat Bos Empok MSME, which operates in the culinary sector, has the potential to grow but does not yet have a Business Identification Number (NIB), its finances are still manual, and its marketing is still not optimal. This community service activity aims to provide comprehensive assistance through observation, interviews, outreach, and direct assistance. The administration sector is carried out by registering the NIB through the Online Single Submission (OSS). The finance department provides assistance with the Kasir Pintar application to facilitate business financial recording. Then the marketing sector is strengthened through social media management by creating attractive promotional content. The results of the assistance show an understanding of business legality, more organized financial records, and more attractive digital promotions that can increase the competitiveness of MSMEs.*



This is an open access article under the CC-BY-SA license.

**How to Cite:** Friska Dini Margareta, et al (2025). Pendampingan Manajemen Administrasi, Pemasaran Sebagai Pengembangan Kinerja Bisnis UMKM Sego Babat Bos Empok , 4(2). <https://doi.org/10.31004/jerkin.v4i2.4505>

### PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil dan menengah (UMKM) adalah kegiatan ekonomi yang sebagian besar dilakukan masyarakat di Indonesia. UMKM menjadi salah satu prioritas dalam pengembangan ekonomi di Indonesia, Menurut Menteri koperasi Budi Arie Setiadi mengungkapkan bahwa kementriannya memiliki sisa pagu anggaran sebesar Rp. 686.126.954 untuk pembagian di tahun 2025. Sedangkan untuk tahun 2024 total anggaran Kementrian Koperasi dan UMKM sebesar Rp. 937.160.229.000 untuk

didistribusikan antara Kementerian Koperasi dan Kementerian UMKM (Kementerian koperasi UMKM anggaran.,2025).

Data dari Bank Indonesia (BI) menunjukkan bahwa industri makanan dan minuman terus berkembang. Menurut *Prompt Manufacturing Index* (PMI), sektor ini mencatat skor 53,78 persen pada Q1/2025, melampaui ambang batas 50% yang menunjukkan peningkatan aktivitas usaha. Ekspor produk makanan dan minuman olahan Indonesia juga menunjukkan tren positif dalam perdagangan internasional. Disebabkan oleh meningkatnya permintaan dari pasar utama seperti negara-negara Asia Tenggara dan Timur Tengah, Kementerian Perindustrian memperkirakan ekspor mamin akan mencapai US\$4,2 miliar (Rp70,3 triliun) pada Februari 2025 (Data industri mamin, 2025).

Meskipun perannya terhadap perekonomian domestik sangat signifikan rendahnya kontribusi ini menunjukkan bahwa daya saing, akses pasar, kualitas produk, dan penggunaan digital dan teknologi masih menjadi masalah. Untuk mendorong UMKM untuk "naik kelas", pemerintah telah mengembangkan berbagai kebijakan strategis, termasuk fasilitas pembiayaan seperti Ultra Mikro (UMi), Kredit Usaha Rakyat (KUR), PNM Mekar, dan PNM Ulaam, serta fasilitas Kemudahan Impor untuk Tujuan Ekspor (KITE). Dengan cara ini, PPN dan PPN impor telah dibebaskan untuk UMKM yang ingin ekspor. Selain kebijakan pemerintah, sektor swasta, khususnya e-commerce, berfungsi penting untuk membawa UMKM ke pasar nasional dan internasional. Digitalisasi, e-commerce memungkinkan UMKM untuk memasarkan dan mengembangkan bisnisnya, memperluas akses pasar, dan menciptakan lapangan kerja baru, sehingga dapat membantu mempercepat pertumbuhan ekonomi Indonesia (Agustina, 2025).

Memasuki tahun 2025, industri makanan dan minuman lainnya, seperti industri makanan nasi babat. Nasi babat merupakan nasi yang disajikan bersama dengan babat atau bagian perut sapi yang diberi bumbu khas Madura sehingga memiliki citarasa yang lezat. Nasi babat tersebut menyediakan berbagai jenis makanan dan minuman yang memiliki ciri khas olahan masyarakat Madura, serta menyediakan nuansa kaki lima karena berlokasi di pinggiran jalan raya (Harista et al., 2025). Sego babat adalah bisnis yang bergerak dibidang kuliner, babat mengandung banyak gizi, seperti lemak, protein, vitamin, dan mineral. Babat tidak aman bagi orang yang memiliki asam urat karena mengandung banyak kolesterol dan kapur. Jerauan sapi yang disebut babat dapat dimasak menjadi makanan yang sangat lezat, salah satunya adalah babat goreng (chusul, 2025). Dengan berkembangnya dunia usaha yang sangat pesat maka terjadi persaingan yang ketat antara usaha yang menjual produk atau jasa yang sama, serta antara satu usaha dengan usaha lainnya. Ini menyebabkan persaingan untuk merebut pangsa pasar dan konsumen. Bisnis kuliner adalah bisnis yang banyak dilakukan oleh pembisnis. Perkembangan usaha adalah salah satu faktor yang dapat menentukan bagaimana usaha rumah makan dapat bersaing dan berjalan dengan baik (Ekonomi et al., 2020).

Hasil dari observasi dan pemaparan yang dilakukan, tim penyusun memilih UMKM Sego Babat Bos Empok, yang berada di Jl. Sumargo PKL Lapas Stand No. 6, Lamongan, sebagai mitra pendampingan. Bisnis ini masih berskala kecil dan dikelola secara sederhana, jadi pemilihan objek ini membutuhkan dukungan dari manajemen administrasi dan pemasaran untuk meningkatkan kinerja bisnis. Karena produk yang dihasilkan, yaitu nasi babat dengan cita rasa khas, memiliki pasar yang luas dan disukai masyarakat, bisnis ini memiliki potensi besar untuk berkembang. Namun, dalam praktiknya, masih ada beberapa hambatan, termasuk pengelolaan keuangan administrasi yang tidak terorganisir, kurangnya strategi pemasaran, dan kurangnya penggunaan media digital dalam promosi. dan tidak memiliki NIB dan sertifikat halal. Oleh karena itu, tim penyusun percaya bahwa penting bagi UMKM Sego Babat Bos Empok untuk mendapatkan dukungan dalam manajemen administrasi dan pemasaran. Ini akan membantu mereka mengoptimalkan potensi usahanya, meningkatkan kinerja bisnis mereka, dan menyesuaikan diri dengan tren pasar yang semakin kompetitif. Menurut hasil wawancara dengan pihak mitra, rumah makan nasi babat bos empok masih kurang berkembang dan tidak mampu bersaing dengan usaha sejenis lainnya. Hal ini disebabkan oleh beberapa kendala, seperti manajemen administrasi yang tidak terorganisir dengan baik, strategi pemasaran yang masih terlalu sederhana, dan kurangnya pemanfaatan media digital sebagai sarana promosi. Oleh karena itu, usaha ini harus dikembangkan dengan bimbingan manajemen dan pemasaran agar dapat memperluas jangkauan pasar, meningkatkan citra usaha, dan terus meningkatkan kinerja bisnis.

Pada dasarnya untuk mengembangkan kapasitas, kinerja, dan transformasi digital usaha kecil dan menengah (UMKM), strategi pengembangan UMKM mencakup berbagai langkah, seperti peningkatan sumber daya manusia, akses ke pembiayaan, inovasi produk, perluasan pasar, dan pemanfaatan teknologi digital (Mulyanto et al., 2025).

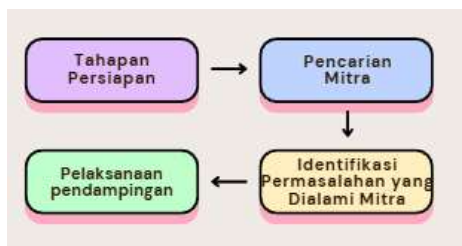
Tujuan dari pengabdian masyarakat ini adalah untuk mendapatkan pemahaman yang lebih mendalam tentang kondisi dan dinamika yang dihadapi UMKM Sego Babat Bos Empok saat menjalankan bisnisnya. Diharapkan upaya ini akan mengumpulkan informasi kualitatif yang menyeluruh tentang tantangan, peluang, dan persyaratan pengembangan bisnis melalui proses observasi dan wawancara langsung dengan pelaku usaha. Fokus pendampingan diarahkan pada dua aspek utama, yaitu manajemen administrasi yang belum memiliki (NIB dan sertifikat halal, keuangan yang manual), dan pemasaran yang belum terkoordinasi dengan baik. Kegiatan ini diharapkan dapat memberikan solusi dan rekomendasi yang tepat untuk membantu UMKM Sego Babat Bos Empok dalam meningkatkan kinerja dan mengembangkan kinerja bisnis mereka dengan memahami masalah yang dihadapi pada kedua aspek tersebut.

## METODE

Pengabdian masyarakat ini dilakukan oleh tim penyusun pada objek Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Sego Babat Bos Empok yang berlokasi di Jl. Sumargo PKL Lapas Stand No. 6, Lamongan, Jawa Timur. Sego Babat Bos Empok merupakan usaha kuliner yang menyajikan nasi babat dengan cita rasa khas.

Pendekatan yang digunakan adalah Metode Pengabdian Masyarakat berbasis *Participatory Action Research (PAR)* dengan pendekatan deskriptif kualitatif. Metode ini memungkinkan solusi yang sesuai dengan kebutuhan mitra. Bisa juga mendorong partisipasi pelaku usaha dalam mengembangkan bisnis mereka, selanjutnya analisis kualitatif dilakukan untuk menggambarkan masalah, kebutuhan, dan prospek pengembangan bisnis.

Ada beberapa tahapan yang dilakukan dalam kegiatan pengabdian masyarakat oleh tim penyusun sebagai berikut:



**Gambar 1.** Diagram Alir

Tahapan pertama yang dilakukan adalah mencari mitra. UMKM Sego Babat Bos Empok yang dimiliki oleh Rizky Saputro yang berlokasi di Jl. Sumargo PKL Lapas Stand No.6, Lamongan, Jawa Timur, dipilih sebagai tim penyusun sebagai mitra pengabdian berdasarkan hasil observasi awal dan pertimbangan kelayakan. Pemilihan mitra ini berdasarkan bahwa bisnis ini masih berskala kecil, masih dikelola dengan sederhana, belum memiliki legalitas usaha dan masih menggunakan sistem keuangan secara manual. Namun, karena produksi nasi babat memiliki pangsa pasar yang luas dan diminati masyarakat, UMKM ini memiliki potensi besar untuk berkembang. Sebagai dasar untuk melakukan program pendampingan tim melakukan observasi lapangan dan wawancara secara langsung dengan pemilik usaha untuk memperoleh pemahaman yang lebih mendalam tentang kondisi bisnis.



**Gambar 2.** Tempat Usaha Sego Babat Bos Empok

Pada tahap kedua, masalah mitra diidentifikasi melalui wawancara dan pengamatan langsung di lokasi bisnis. Hasil identifikasi menunjukkan bahwa UMKM Nasi Babat Bos Empok menghadapi beberapa masalah yaitu dari segi administrasi, usaha belum memiliki NIB, yang berarti mereka tidak memiliki legalitas formal yang dapat mengurangi kepercayaan konsumen. Selanjutnya dari sudut pandang keuangan, pencatatan transaksi masih dilakukan secara manual menggunakan buku tulis. Ini bisa mempersulit pemilik bisnis untuk mengawasi arus kas, menghitung laba rugi, dan menilai kinerja keuangan mereka. Yang terakhir dari perspektif pemasaran, penggunaan media sosial sebagai alat promosi masih belum maksimal. Akibatnya, pemasaran hanya dapat mencapai pelanggan sekitar dan belum mampu menarik pelanggan secara optimal.

Tahap ketiga, pendampingan dilaksanakan untuk menyelesaikan masalah. Pemilik usaha menerima pendampingan administrasi selama proses pembuatan Nomor Induk Berusaha (NIB), mulai dari menyiapkan dokumen, memahami prosedur, sampai mendaftar melalui sistem web online yaitu *Online Single Submission (OSS)*. Selanjutnya pendampingan di bidang keuangan yang dilakukan melalui pelatihan penggunaan aplikasi kasir pintar digital. Aplikasi ini sangat membantu pemilik usaha dengan mencatat penjualan, mengetahui laba dan rugi bisnis secara harian, mingguan, dan bulanan. Kemudian yang terakhir melakukan pendampingan pemasaran dilakukan dengan mengoptimalkan pemanfaatan media social seperti Instagram dan tiktok untuk mempromosikan produk, mitra dilatih dalam mengelola akun media social, membuat konten promosi dan membuat strategi komunikasi dengan pelanggan untuk meningkatkan merek dan jangkauan pasar.

Tahap yang terakhir adalah pembuatan laporan. Tahap ini bertujuan untuk Menyusun secara sistematis seluruh aktivitas pengabdian. Laporan disusun dengan pendahuluan yang menjelaskan latar belakang dan kondisi mitra, tujuan dan manfaat kegiatan, metode pelaksanaan, hasil, diskusi, dan rekomendasi. Selain itu, laporan dilengkapi dengan lampiran yang mencakup data hasil observasi, dokumentasi kegiatan pendampingan dan materi pelatihan. Laporan ini tidak hanya berfungsi sebagai bentuk pertanggung jawaban akademik tetapi juga sebagai alat komunikasi untuk menunjukkan bagaimana kegiatan pengabdian membantu meningkatkan kinerja UMKM Sego Babat Bos Empok.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Terdapat beberapa hasil pendampingan dari kami sebagai bentuk pengabdian kepada masyarakat, diantaranya adalah:

1. Peningkatan Pemahaman Legalitas Usaha  
Pemilik usaha telah menyadari pentingnya memiliki NIB. Dokumen yang diperlukan telah disiapkan, dan dengan bimbingan tim, proses pendaftaran telah dimulai melalui sistem *Online Single Submission (OSS)*.
2. Penerapan Aplikasi Pintar  
Aplikasi Kasir Pintar membantu pemilik bisnis mencatat transaksi harian. Sistem ini mengurangi kesalahan pencatatan manual dengan membantu menghitung laba bersih dan memantau stok bahan secara otomatis.
3. Aktivitas Media Sosial  
Akun Instagram mulai diisi dengan foto produk, testimoni pelanggan, dan unggahan video proses masak untuk tujuan promosi. Pelanggan lebih banyak berinteraksi dan promosi lebih banyak. Gambar usaha menjadi lebih menarik karena branding dan citra usaha ditingkatkan melalui desain logo dan foto produk baru. Logo tersebut mulai digunakan oleh pemilik di banner, kemasan makanan, dan profil media sosial.
4. Peningkatan Kepercayaan dan Motivasi Pemilik  
Pemilik bisnis menjadi lebih termotivasi untuk terus berkembang dan memperluas jangkauan pasar karena pendampingan ini. Mereka mulai menyadari pentingnya digitalisasi dan manajemen kontemporer untuk bersaing dengan bisnis sejenis.

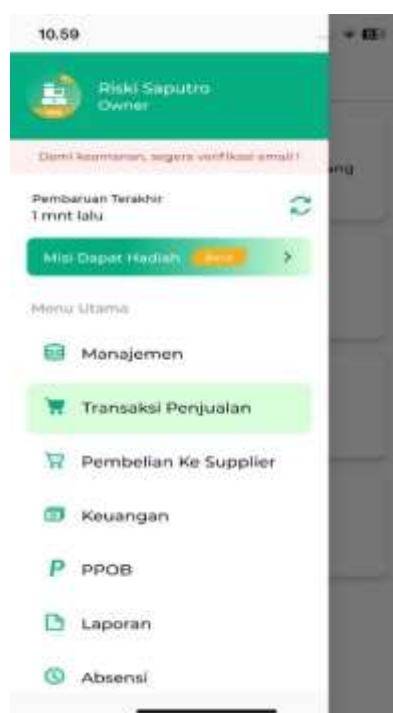
### ***Pendampingan Administrasi dan Legalitas Usaha***

Pendampingan administrasi dan legalitas usaha melalui pembuatan Nomor Induk Berusaha (NIB) merupakan kegiatan yang bertujuan membantu para pelaku UMKM agar memiliki legalitas resmi dan memahami tata cara pengurusan perizinan usaha. Menurut Aprilia et al. (2024), legalitas usaha seperti NIB merupakan komponen utama yang harus dimiliki UMKM agar kegiatan usahanya sah secara hukum

(Sanggung, n.d.). Banyak pelaku usaha yang kesulitan mengurus NIB karena kurangnya pengetahuan mengenai sistem OSS (*Online Single Submission*), sehingga pendampingan diperlukan untuk memastikan proses berjalan lebih mudah, cepat, dan tepat. Kegiatan ini dimulai dengan sosialisasi mengenai pentingnya legalitas usaha, manfaat memiliki NIB, serta dokumen yang perlu dipersiapkan. Selanjutnya pelaku usaha dibimbing untuk membuat akun di OSS, melakukan verifikasi email, dan mengisi data usaha seperti alamat, jenis usaha (KBLI), modal, serta tingkat risiko usaha. Pendamping juga memastikan seluruh data terisi dengan benar agar NIB dapat diterbitkan tanpa kendala. Setelah NIB berhasil diterbitkan, pelaku usaha diarahkan untuk mengunduh dan menyimpan dokumen legalitas tersebut sebagai bukti bahwa usaha mereka telah terdaftar secara sah. Melalui pendampingan ini, pelaku usaha memperoleh manfaat berupa kemudahan akses pembiayaan, peningkatan kepercayaan konsumen, kesempatan mengikuti program pemerintah, serta perlindungan hukum bagi kegiatan usahanya. Dengan demikian, program pendampingan ini tidak hanya membantu menyelesaikan aspek administratif, tetapi juga mendorong UMKM untuk berkembang lebih profesional dan berdaya saing.

### ***Pelatihan Pencatatan Keuangan Digital (Kasir Pintar)***

Kasir pintar adalah sistem digital yang mencatat transaksi dan membantu bisnis mengelola aktivitas keuangan dan operasional secara lebih efisien. Kasir pintar biasanya memiliki banyak fitur berbeda dari metode kasir konvensional, seperti laporan keuangan harian, manajemen stok, dan pencatatan penjualan otomatis. Dengan menggunakan perangkat seperti tablet atau smartphone, pemilik bisnis dapat melacak kemajuan bisnis mereka secara real-time dan menggunakan data yang mereka miliki untuk membuat keputusan bisnis yang lebih baik (Islamiati et al., 2025). Selain itu, aplikasi Kasir Pintar atau aplikasi point of sale juga dirancang untuk membantu pebisnis mengelola transaksi yang terjadi di meja kasir. Aplikasi gratis ini dapat diinstal pada perangkat Android dan IOS. Kasir pintar, seperti mesin kasir konvensional, dapat mengolah data barang dan mengidentifikasi barang melalui scan barcode (Rahmat & Diyani, 2024). Selanjutnya aplikasi Kasir Pintar diluncurkan kepada pemilik usaha sebagai sistem pencatatan digital yang mudah digunakan dalam upaya meningkatkan efektivitas pengelolaan keuangan mereka. Pemilik didampingi untuk mengelola stok bahan baku secara otomatis, mencatat penjualan, dan menghitung laba rugi harian. Melalui pelatihan ini, diharapkan sistem ini akan berfungsi sebagai pengganti metode pencatatan manual yang menggunakan uang tunai. Dengan pencatatan digital, mitra dapat memperoleh laporan keuangan yang lebih akurat untuk tujuan evaluasi bisnis dan mengurangi risiko kehilangan data atau kesalahan hitung. Pemilik juga diajarkan untuk membuat analisis arus kas sederhana untuk mengetahui performa usaha dan membuat strategi harga yang tepat.



**Gambar 3.** kasir Pintar

### **Pengelolaan Pemasaran Digital Melalui Media Sosial**

Administrasi Pemasaran Digital melalui Media Sosial Langkah pertama dari suatu bisnis untuk melakukan pemasaran digital, yaitu memiliki branding produk untuk membuatnya dikenal oleh Masyarakat luas. Saat ini, pemasaran produk telah mengutamakan pemasaran melalui platform digital seperti media sosial yang dapat menghubungkan usaha dengan masyarakat luas. Media yang dapat diakses pangsa pasar juga penting untuk pemasaran digital. Instagram salah satu media yang mudah digunakan dan memiliki jangkauan pasar yang luas baik diusia muda maupun tua. Kemudahan dalam menggunakan media sosial dapat dioptimalkan untuk berinteraksi dan menyampaikan data individu, khususnya calon pelanggan (Anugrah et al., 2022). Sebagai bentuk Pengabdian Kepada Masyarakat, tim penyusun menggunakan media digital sebagai alat promosi. Diharapkan penggunaan media ini akan meningkatkan branding dan meningkatkan jangkauan pemasaran UMKM. Karena Sego Babat Bos Empok ini dapat diperluas, tim penyusunan membantu dengan tata cara edit desain promosi yang menarik agar pemilik UMKM Sego Babat Bos Empok tetap dapat membayarnya. Langkah awal dalam pendampingan pada tanggal 28 Oktober 2025 adalah meminta izin kepada mitra untuk mengelola akun media sosial dan meminta kelengkapan yang di perlukan untuk log-in ke media sosial yang sudah ada tersebut tim penyusun akan mengelola media sosial, yang akan dikembalikan kepada mitra untuk dikelola. Pada tanggal 10 November 2025, tim penyusun akan mengunjungi mitra untuk mendapatkan bimbingan tentang bagaimana mengedit desain. Produk untuk pengelolaan postingan media sosial yang berkelanjutan.



**Gambar 4.** Desain Menu Lama **Gambar 5.** Desain Menu Baru

### **SIMPULAN**

Industri kuliner mikro seperti UMKM Sego Babat Bos Empok menghadapi beberapa masalah yang menghambat kemajuan bisnis mereka. Pertama usaha belum mempunyai legalitas bisnis Nomor Induk Berusaha (NIB), kedua sistem keuangan usaha masih menggunakan cara yang manual, dan yang terakhir pengelolaan media social yang masih kurang efektif sebagai media promosi. Hal ini menyebabkan kurangnya hasil, efisien, dan kurangnya kepercayaan konsumen terhadap legalitas produk.

Dalam kegiatan pendampingan, ada beberapa solusi telah dilakukan. Beberapa di antaranya Adalah membantu proses pendaftaran NIB melalui sistem *Online Single Submission (OSS)*, memberikan pelatihan langsung kepada pemilik usaha mengenai penggunaan aplikasi Kasir Pintar sebagai alat pencatatan transaksi digital untuk membuat laporan keuangan lebih akurat dan efektif, serta mendukung pemilik usaha mengelola situs media social seperti Instagram dan tiktok untuk meningkatkan promosi dan branding produk yang lebih baik dan menarik.

Berharap UMKM Sego Babat Bos Empok dapat meningkatkan kepercayaan konsumen, efisiensi manajemen keuangan, dan daya saing usaha di pasar kuliner yang kompetitif dengan

menerapkan beberapa langkah tersebut. Ini bisa memungkinkan usaha untuk berkembang menjadi lebih profesional, berkelanjutan, dan memiliki jangkauan pasar yang lebih luas.

### UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terima kasih kepada Universitas Muhammdiyah Lamongan (UMLA), terutama Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Program Studi Akuntansi, dan Program Studi Manajemen, karena telah membantu dan memberikan bantuan yang diperlukan untuk melaksanakan kegiatan pengabdian kepada Masyarakat. Selama proses perencanaan, pelaksanaan, dan penyusunan artikel ini, Ibu Jennifer Farihadul Bait, S.E., M.B.A., selaku dosen pembimbing kami mengucapkan terimakasih. Selain itu, penulis juga mengucapkan terimakasih kepada mas Rizky Saputro, pemilik UMKM Sego Babat Bos Empok, atas keterbukaannya, kerja sama, dan keterlibatannya yang aktif selama kegiatan pendampingan. Semoga kegiatan pengabdian ini dapat membantu pertumbuhan UMKM dan seluruh pihak yang terlibat.

### REFERENSI

- Agustina, N. Iaras. (2025). ojk umkm. *ペインクリニック学会治療指針 2*, 1–9. [nstitute.ojk.go.id/ojk-institute/id/capacitybuilding/upcoming/4941/umkm-mendunia-strategi-peningkatan-skala-bisnis-menembus-pasar-nasional-dan-internasional#:~:text=Di Indonesia%2C jumlah UMKM pada,dari total tenaga kerja nasional](https://nstitute.ojk.go.id/ojk-institute/id/capacitybuilding/upcoming/4941/umkm-mendunia-strategi-peningkatan-skala-bisnis-menembus-pasar-nasional-dan-internasional#:~:text=Di%20Indonesia%20jumlah%20UMKM%20pada,dari%20total%20tenaga%20kerja%20nasional)
- Anugrah, R., Perwirianto, H. W., Zulfania, M., Ratih, D., Nadya, E., Haryawan, S. H., Apriadi, M., Putra, R., Surya, B., Cahya, R. A., Ramadhan, R. T., & Arum, D. P. (2022). *PENERAPAN BRANDING PRODUK DAN DIGITAL MARKETING*. 3(2), 740–746.
- chusbul. (2025). *Peluang Usaha Babat Goreng dan Analisa Usahanya*. Maksindo. [https://www.tokomesin.com/peluang-usaha-babat-goreng-dan-analisa-usahanya.html#:~:text=Contoh analisa usaha babat goreng,pasar yang bisa Anda masuki](https://www.tokomesin.com/peluang-usaha-babat-goreng-dan-analisa-usahanya.html#:~:text=Contoh%20analisa%20usaha%20babat%20goreng,pasar%20yang%20bisa%20Anda%20masuk)
- Ekonomi, F., Semarang, U., & Maulida, A. M. (2020). *Penerapan Strategi Sebagai Upaya Pengembangan Usaha “ Warung Makan Nasi Goreng Babat Pak Karmin Mberok “*.
- Harista, R. A., Perwitasari, A. W., & Sari, L. R. (2025). *Nasi Babat Pegirian Surabaya Laris : Apakah karena Kualitas Produk atau Online Customer Review ?* 2(2), 2901–2910.
- Islamiati, I., Aini, S. Q., Anisah, A., & Asman, N. (2025). Peran digitalisasi dalam pemberdayaan ekonomi UMKM melalui aplikasi kasir pintar. *Jurnal Pembelajaran Pemberdayaan Masyarakat (JP2M)*, 6(2), 545–558. <https://doi.org/10.33474/jp2m.v6i2.23678>
- K. Putri. (2025). *Data industri makanan & minuman Indonesia: panduan lengkap*. Techinasia. [https://id.techinasia.com/data-industri-makanan-minuman-indonesia-panduan-lengkap#:~:text=Dari sisi usaha%2C data Bank,guna menjaga daya saing industri](https://id.techinasia.com/data-industri-makanan-minuman-indonesia-panduan-lengkap#:~:text=Dari%20sisi%20usaha%20data%20Bank,guna%20menjaga%20daya%20saing%20industri)
- Mulyanto, A., Setiawan, W. L., & Indonesia, U. K. (2025). *Issn : 3025-9495. 16(5)*.
- N. amani. (n.d.). *Kementerian Koperasi dan Kementerian UMKM Kebagian Anggaran Rp 686,1 Miliar di 2025*. 2024. Retrieved November 6, 2024, from <https://www.liputan6.com/bisnis/read/5774455/kementerian-koperasi-dan-kementerian-umkm-kebagian-anggaran-rp-6861-miliar-di-2025?page=3>
- Rahmat, M., & Diyani, L. A. (2024). Aplikasi Kasir Pintar Berbasis Android Terhadap Laporan Penjualan Di Umkm NN Shop. *Jurnal Mahasiswa Bina Insani*, 9(3), 277–286. <https://ejournal-binainsani.ac.id/index.php/JMBI/article/view/3153>
- Sanggung, D. I. D. (n.d.). *PENDAMPINGAN PEMBUATAN NIB DAN SERFITIKASI HALAL*. 1(2), 57–66.
- Agustina, N. Iaras. (2025). ojk umkm. *ペインクリニック学会治療指針 2*, 1–9. [nstitute.ojk.go.id/ojk-institute/id/capacitybuilding/upcoming/4941/umkm-mendunia-strategi-peningkatan-skala-bisnis-menembus-pasar-nasional-dan-internasional#:~:text=Di Indonesia%2C jumlah UMKM pada,dari total tenaga kerja nasional](https://nstitute.ojk.go.id/ojk-institute/id/capacitybuilding/upcoming/4941/umkm-mendunia-strategi-peningkatan-skala-bisnis-menembus-pasar-nasional-dan-internasional#:~:text=Di%20Indonesia%20jumlah%20UMKM%20pada,dari%20total%20tenaga%20kerja%20nasional)
- Anugrah, R., Perwirianto, H. W., Zulfania, M., Ratih, D., Nadya, E., Haryawan, S. H., Apriadi, M., Putra, R., Surya, B., Cahya, R. A., Ramadhan, R. T., & Arum, D. P. (2022). *PENERAPAN BRANDING PRODUK DAN DIGITAL MARKETING*. 3(2), 740–746.
- chusbul. (2025). *Peluang Usaha Babat Goreng dan Analisa Usahanya*. Maksindo.

- [https://www.tokomesin.com/peluang-usaha-babat-goreng-dan-analisa-usahanya.html#:~:text=Contoh analisa usaha babat goreng,pasar yang bisa Anda masuki](https://www.tokomesin.com/peluang-usaha-babat-goreng-dan-analisa-usahanya.html#:~:text=Contoh%20analisa%20usaha%20babat%20goreng,pasar yang bisa Anda masuki)
- Ekonomi, F., Semarang, U., & Maulida, A. M. (2020). *Penerapan Strategi Sebagai Upaya Pengembangan Usaha “ Warung Makan Nasi Goreng Babat Pak Karmin Mberok “*.
- Harista, R. A., Perwitasari, A. W., & Sari, L. R. (2025). *Nasi Babat Pegirian Surabaya Laris : Apakah karena Kualitas Produk atau Online Customer Review ?* 2(2), 2901–2910.
- Islamiati, I., Aini, S. Q., Anisah, A., & Asman, N. (2025). Peran digitalisasi dalam pemberdayaan ekonomi UMKM melalui aplikasi kasir pintar. *Jurnal Pembelajaran Pemberdayaan Masyarakat (JP2M)*, 6(2), 545–558. <https://doi.org/10.33474/jp2m.v6i2.23678>
- K. Putri. (2025). *Data industri makanan & minuman Indonesia: panduan lengkap*. Technasia. <https://id.technasia.com/data-industri-makanan-minuman-indonesia-panduan-lengkap#:~:text=Dari sisi usaha%2C data Bank,guna menjaga daya saing industri>
- Mulyanto, A., Setiawan, W. L., & Indonesia, U. K. (2025). *Issn : 3025-9495*. 16(5).
- N. amani. (n.d.). *Kementerian Koperasi dan Kementerian UMKM Kebagian Anggaran Rp 686,1 Miliar di 2025*. 2024. Retrieved November 6, 2024, from <https://www.liputan6.com/bisnis/read/5774455/kementerian-koperasi-dan-kementerian-umkm-kebagian-anggaran-rp-6861-miliar-di-2025?page=3>
- Rahmat, M., & Diyani, L. A. (2024). Aplikasi Kasir Pintar Berbasis Android Terhadap Laporan Penjualan Di Umkm NN Shop. *Jurnal Mahasiswa Bina Insani*, 9(3), 277–286. <https://ejournal-binainsani.ac.id/index.php/JMBI/article/view/3153>
- Sanggung, D. I. D. (n.d.). *PENDAMPINGAN PEMBUATAN NIB DAN SERFITIKASI HALAL*. 1(2), 57–66.