Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat Nusantara (JPkMN) e-ISSN : 2745 4053
Vol. 6 No. 4 (2025) |pp 4650-4658 |DOI: http://doi.org/10.55338/jpkmn.v6i4.6905

Pelatihan Digitalisasi Pemasaran dan Pengelolaan Keuangan Industri Rumah Tangga Sambal Pecal

[1)]Miswaty*, [2)]Rosmiati, [3)]Budi Prayitno, [4)]Venincia Natalia, [5)]Auliya Nur Aini

[1,4,5)]Akuntansi, Universitas Balikpapan, Balikpapan, Indonesia
[2)]Sastra Inggris, Universitas Balikpapan, Balikpapan, Indonesia
[3)]Teknik Mesin, Universitas Balikpapan, Balikpapaan, Indonesia
Email Corresponding: miswaty@uniba-bpn.ac.id*

INFORMASI ARTIKEL

Kata Kunci:
UMKM
Pelatihan
Manajemen Keuangan
Pemasaran
Digitalisasi

ABSTRAK

Pengabdian kepada masyarakat berupa pelatihan manajemen usaha secara digital di kelompok usaha sambal pecal di kota Balikpapan bertujuan memberikan pembekalan untuk umkm sambal pecal bisa mengelola usaha dengan baik. Kelompok usaha sambal pecal terdiri dari 10 orang anggota yang berada di kecamatan Balikpapan Kota. Kelompok usaha ini telah memproduksi sambal pecal untuk menyediakan kebutuhan bagi masyarakat kota Balikpapan. Permsalahan yang dihadapi oleh kelompok usaha ini yaitu anggota kelompok belum mampu mengatur pembagian kerja yang baik bagi anggotanya sehingga pembagian kerja tidak terorganisir dengan baik. Demikian pula pemasaran yang belum meluas sehingga jangkauan pelanggan terbatas pada masyarakat sekitar tempat usaha. Demikian pula pada pengelolaan keuangan yang tidak dimiliki oleh kelompok usaha ini. Pelatihan manajemen usaha kepada kelompok usaha ini antara lain adalah pelatihan manajemen usaha, pelatihan pemasarn digital dan penyusunan laporan keuangan. Setelah dilakukan pelatihan, kelompok usaha menunjukkan perkembangan yang baik, kelompok usaha sudah membuat pembagian kerja, mereka juga sudah memasarkan produknya melalui media social dan sekarang telah menyusun laporan keuangan sederhana secara digital.

Keywords:
Small Business
Training
Financing
Marketing
Digitalization

ABSTRACT

Community service in the form of digitalization business of management training for the Pecal chili sauce business group in Balikpapan City aims to provide provisions for Pecal chili sauce MSMEs to manage their businesses well. The Pecal chili sauce business group consists of 10 members located in the Balikpapan City sub-district. This business group has produced Pecal chili sauce to meet the needs of the Balikpapan city community. The problem faced by this business group is that the group members have not been able to organize a good division of labor for their members, resulting in a poorly organized division of labor. Similarly, marketing has not expanded, so customer reach is limited to the community around the business location. Similarly, this business group does not have financial management skills. Business management training for this business group includes business management training, digital marketing training, and financial report preparation. After the training, the business group showed good progress. The business group has created a division of labor, they have also marketed their products through social media, and now they have prepared simple digitalization of financial reports.

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

I. PENDAHULUAN

UMKM merupakan tonggak ekonomi peningkatan dan perbaikan kemampuan pada kelompok masyarakat. UMKM berdiri karena desakan ekonomi keluarga yang menciptakan inovasi untuk bisa memperbaiki kemampuan keuarga memperoleh penghasilan (Sakdiah, 2016; Damayanti et al., 2023; Putro et al., 2021). Kemandirian usaha pada kelompok keluarga-keluaga di tengah masyarakat merupakan sebuah pergerakan yang sangat berarti untuk menciptakan kemandirian ekonomi suatu daerah(Setianingsih et al., 2021; Prasetyo, 2023). Oleh karena itu perlunya peran serta perguruan tinggi dan pemerintah daerah untuk mendampingi dan membantu secara finansial dan non finansial sehingga kelompok usaha kecil yang muncul

ditengah masyarakat mampu mandiri secara ekonomi dan berkembang besar menjadi usaha berskala nasional dan internasional. UMKM menghadapi persaingan yang sangat ketat secara lokal maupun global dengan tingkat pertumbuhan UMKM di pasar Indonesia juga mengalami peningkatan (M. Rizky et al., 2024; Syafira & Ibrahim, 2023).

UMKM berkontribusi pada banyak sektor pembangunan dengan meningkatkan kesempatan kerja, menyerap tenaga kerja, dan memberikan kontribusi pendapatan sangat membutuhkan kontribusi dari UMKM ini (Setiawan & Mbae, 2023). Walaupun UMKM telah banyak memberikan kontribusi bukan merupakan jaminan bahwa setiap usaha selalu berjalan dengan baik. Masih banyak UMKM yang ada di desa, kecamatan ataupun kabupaten yang belum melakukan pencatatan pada setiap transaksi keuangannya walaupun dengan metode yang sederhana.(Rizky et al., 2024; Zulkarnain et al., 2020; Setiawan & Mbae, 2023) Ketidakmampuan ini pada akhirnya membuat UMKM rentan terhadap berbagai risiko, termasuk kesulitan memperoleh pinjaman dari lembaga keuangan. Tanpa laporan keuangan yang rapi, banyak UMKM yang tidak memenuhi persyaratan administratif untuk mendapatkan akses pembiayaan, padahal modal tambahan sering kali menjadi kebutuhan mendesak untuk mengembangkan usaha. Hambatan UMKM kaena rendahnya kemampuan menyusun laporan keuangan menjadi permaslahan semua UMKM di Indonesia.(Farhat et al., 2025). Kendala operasioanl UKM saat ini seperti kesadaran UMKM yang rendah terhadap pentingnya pencatatan usaha . Kurangnya pengetahuan cara penyusunan laporan keuangan menyebabkan keberlangsuangan usaha sulit diprediksi (Dhija & Utami, 2024). Pencatatan hasil usaha dan operasionalnya dengan menghasilkan laporan keuangan merupakan sebuah dokumen krusial di dalam sebuah usaha, demikian pula bagi UMKM.

Catatan keuangan akan menggambarkan catatan transaksi dan keadaan kas yang memberikan panduan penting dalam menjalankan bisnis. Proses pembuatan laporan keuangan ini dilakukan secara rutin, khususnya pada akhir periode akuntansi usaha. Laporan keuangan berfungsi sebagai kumpulan informasi finansialsuatu entitas, mampu mencerminkan kinerja Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) selama suatu periode akuntansi. Dokumen ini tidak hanya memainkan peran vital dalam pengambilan keputusan bisnis di internal perusahaan, tetapi juga memiliki relevansi yang signifikan di tingkat UMKM. Pentingnya laporan keuangan di UMKM tidak hanya terletak pada internal perusahaan, melainkan juga berperan dalam memperluas peluang kerja dan menjalin relasi pemasaran produk secara daring. Penggunaan berbagai aplikasi modern untuk penyusunan laporan keuangan semakin mempermudah para pelaku UMKM, memungkinkan mereka mengakses informasi keuntungan di mana saja mereka berada (Hendratni et al., 2024; Prasetyo & Purwanto, 2017).

Peran UMKM bisa meningkat jika pelaku usaha UMKM memiliki kemampuan dalam menggunakan dan sadar untuk optimalisasi pemanfaatan teknologi digital seperti penggunaan Google Maps dan media sosial sebagai alat pemasaran yang efektif. Walaupun sebagian UMKM telah mulai memanfaatkan teknologi informasi dalam menjalankan bisnisnya, masih banyak yang belum mengadopsinya serta belum memahami keuntungan yang bisa diperoleh dari penggunaan teknologi. (Noviriani et al., 2024). Peningkatan efisiensi dalam mencari konsumen produk UMKM akan bisa dicapai dengan pemasaran secara digital , memanfaatkan Google Maps, WhatsApp Bisnis, dan media sosial (Instagram, Facebook, TikTok (Sucipto et al., 2025)

UMKM berkembang pesat di kota Balikpapan sebagai wujud pertumbuhan ekonomi daerah. Posisi UMKM dengan membawa produk mereka dalam pasar dengan menggunakan berbagai platform digital merupakan strategis penggerak usaha (Hidayah et al., 2024) . UMKM sambal pecal berupa industri rumah tangga tidak kalah kontribusinya terhadap peningkatan ekonomi rumah tangga serta daerah. Sambal pecal kelompok makanan yang sangat diminati oleh masyarakat Indonesia . Komposisi sambal pecal berupa kacang tanah, cabe, gula merah dan kencur menjadikannya makanan sehat dan enak. Produk sambal pecal yang beredar masih menguasai pasar lokal menjadi penggiat bagi pelaku UMKM untuk emngembangkannya lebih luas lagi ke pasar nasional dan internasional. (Handayani & Prasetyo, 2021). Pergerakan ke arah sana membutuhkan upaya bagi pelaku industri rumah tangga sambal pecal untuk mempersiapkan diri menjadi pelaku usaha yang mampu bersaing. Perubahan menuju manajemen usaha yang baik dengan tata kelola yang menunjang proses usaha dan pemasaran produk dengan branding produk melalui kemasan yang menarik serta memperkenal dengan menggunakan berbagai platform yang tersedia secara digital saat ini(Wijaya, 2022).

Beberapa penelitian sebelumnya membahas kegiatan pengabdian pada masyarakat peningkatan kemampuan pengelolaan usaha secara digital telah banyak dilakukan. Penelitian (Setianingsih et al., 1998) menganalisa proses produksi dan pemasaran industry rumah tangga sambal pecal. Hasil penelitian memberikan gambaran bahwa proses prodksi masih sederhana dan pemasaran belum menggunakan platform digital. Sementara pada penelitian (M. P. Rizky, 2018) menganalisa kemampuan UMKM dalam menyusun laporan keuanga. Penelitian ini membuktikan bahwa kemampuan yang rendah dalam menyusun laporan keuangan menyebabkan UMKM tidak memiliki gambaran tentang kinerja usaha mereka. Penelitian (Mariatun et al., 2025) membahas kegiatan PKM pada kemampuan IRT sambal pecal dalam pembuatan kemasan yang menarik serta teknik pemasaran yang sederhana sehingga IRT ini kurang berkembang. Pada penelitian (Damayanti et al., 2023) mengamati proses produksi masih menggunakan alat sederhana sehingga tidak mampu menyediakan produk sambal pecal sesuai permintaan pasar. Tim PKM memberikan alat produksi yang mampu mendukung tercapainya produksi secara maksimal dan kualitas produk yang sehat dan bersih. Kegiatan pengabdian memberikan hasil bahwa mitra memiliki kemampuan produksi dalam jumlah besar dengan kualitas produk yang higienis. Demikian pula pada penelitian (Prasetyo & Purwanto, 2017) memperoleh gambaran bahwa IRT sambal pecal belum memperhatikan proses produksi yang bersih dan sehat. Tim PKM memberikan pelatihan proses produksi yang sehat, pemasaran secara digital dan penyusunan laporan keuangan. Penelitian-penelitian yang menganalisa kemampuan digitalisasi pelaku UMKM menunjukkan bahwa industri rumah tangga memiliki permasalahan dalam proses produksi yang sederhana , pemasaran yang terbatas dan tidak memiliki pencatatan keuangan yang rapi.

Industri rumah tangga masuk kategori UMKM bersifat bisnis sederhana dan menjadi penyumbang terbesar dalam pertumbuhan ekonomi(Hasanah et al., 2023). Mitra pada PKM ini adalah kelompok Industri rumah tangga penghasil sambal pecal. Pendiri pertama usaha ini adalah Bu Min yang membuka usaha sambal pecal yang telah berjalan selama 10 tahun dan memperoleh banyak pelanggan. Pada awal usaha hanya mampu memproduksi 20 kg sebulan dengan harga perkilo Rp. 20.000,- disetorkan ke warung-warung dan tetangga di sekitar rumah produksi..Pada tahun 2023 Bu Min mengajak ibu-ibu di lingkungan RT 28 untuk membentuk kelompok usaha sambal pecal supaya bisa menyediakan pemintaan pelanggn yang semakin banyak. Kelompok usaha sambal pecal Mak Min dipimpin oleh Pak Adi dan sekarang tahun 2025 sudah mampu memproduksi sebanyak 300 kg lebih sebulan dengan pelanggan yang menyebar luas keluar kota Balikpapan, dan telah menjadi oleh-oleh untuk dibawa keluar kota bahkan sampai ke luar negeri. Kelompok usaha sambal pecal Mak Min memiliki perbedaan dengan sambal pecal yang biasa berada di pasar yang pada umumnya memiliki tekstur yang menggumpal dan lengket. Produksi kelompok usaha sambal pecal Mak Min memiliki kekhasan yaitu sambal pecal yang bertekstur berderai, tidak menggumpal dan rasa manis asin gurih pedas yang seimbang sehingga sangat diminati oleh pembeli. Rumah produksi kelompok usaha sambal pecal Mak Min berada di Jl. Penggalang Gg.4 No. 49, Kelurahan Damai, Kecamatan Balikpapan Kota, Balikpapan, Propinsi Kalimantan Timur.

Dalam satu bulan sambal pecal Mak Min mampu menjual lebih dari 300 kg sambal pecal dengan harga per kilo Rp. 60.000,- sehingga pendapatan sebulan yang bisa diraih oleh mitra mencapai Rp 18.000.000,- per bulan. Mitra melakukan produksi berdasarkan pesanan sehingga Mitra tidak memiliki produk yang di pajang dan tidak menyediakan persediaan yang siap untuk dijual. Mitra melakukan pencatatan sambel pecal yang mereka produksi setiap hari. Pencatatan mulai dilakukan ketika pesanan melonjak pada masa covid 19 terjadi di tahun 2020. Lonjakan penjualan pada masa pandemi menimbulkan kepercayaan diri mitra untuk melanjutkan usaha sambel pecal.

Merujuk pada penelitian-penelitian tersebut, kegiatan pengabdian kepada masyarakat kepada pelaku industri sambal pecal merupakan pendorong pelaku UMKM mampu meningkatkan pemasara produk, mengelola usaha dengan memaksimalkan perangka digtal dan mampu mengelola keuangan dengan baik secara digital. Pengabdian kepada masyarakat yang menyeluruh membantu memperbaiki dan mendampingi pelaku usaha UMKM secara menyeluruh belum pernah dilakukan. Beberapa penelitian sebelumnya masih sebatas pada permasalahan masing-masing industri rumah tangga. Merujuk pada penelitian-penelitian sebelumnya maka pada kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang dilakukan oleh tim PKM universitas Balikpapan melakukan pendampingan dan pelatihan kepada industry rumah tangga sambal pecal Mak Min sehingga mampu meningkatkan kemampuan mengelola usaha secara berkelanjutan dengan memperhatikan proses produksi yang bersih dan sehat, menggunakan pemasaran secara digital.

II. MASALAH

Manajemen sambal pecal Mak Min masih sangat sederhana dan belum memaksimalkan produksi secara penuh atas penggunaan sumber daya yang dimiliki seperti ruangan, peralatan dan mesin penggiling. Usaha ini tidak memiliki pengorganisasian anggota kelompok dengan baik, tidak ada pembagian pekerjaan yang jelas, keterlibatan anggota jika punya waktu luang (3) sehingga pengalokasian produksi menumpuk hanya pada dua atau tiga orang. Jumlah anggota kelompok usaha sebanyak 10 orang belum maksimal dikerahkan untuk membantu mengembangkan usaha. Belum ada pelaporan pertanggung jawaban keuangan usaha. Pencatatan belanja harian produksi mendasarkan kepada ingatan dan kebiasaan. Mitra belum melakukan pencatatan aktivitas ekonomi yang mereka lakukan setiap hari, seingga mitra tidak mengetahui berapa keuntungan yang sebenarnya mereka capai setiap tahun. Mitra hanya mengingat semua biaya produksi tanpa mencatat dan memperkirakan keuntungan berdasarkan jumlah uang yang ada di tangan dan kemampuan membeli kembali bahan baku dan kecukupan untuk mendukung biaya hidup sehari-hari (4). Hal ini disebabkan pengetahuan mitra mengenai perhitungan harga pokok yang tidak ada sama sekali sehingga mitra kesulitan dalam menghitung omset bersih dan melakukan perhitungan berdasarkan perkiraan saja. Hal ini juga membuat mitra kebingungan untuk melakukan antisipasi lonjakan harga bahan baku dalam penentuan harga jual sehingga mitra hanya melakukan perkiraan saja untuk setiap perubahan harga bahan baku yang kenaikan sering tidak stabil terutama pada harga kacang tanah, cabe dan gula merah sebagai bahan baku utama. Mitra juga tidak memiliki pembukuan pada setiap transaksi sehingga mitra tidak dapat melakukan evaluasi dan identifikasi omset dalam periode tertentu seperti untuk omset tahunan.

Produk usaha ini masih belum menjangkau antar kota di propinsi Kalimantan Timur. Model pemasaran sambal pecal Mak Min masih sangat sederhana, menunggu pembeli memesan sambal pecal dari warung sekitar rumah, kenalan keluarga yang berada di luar kota, tetangga. Pengelola usaha tidak menggunalan plat form digital sebagai alat pemasaran produk karena tidak memiliki pengetahuan dan motivasi yang tinggi untuk memasarkan produknya lebih masiv lagi. Selama ini hanya mengandalkan apikasi Whatsap. Pada Gambar 1. Menampilkan kondisi sekarang mitra Sambal Pecal Mak Min.



Gambar 1. Lokasi Mitra

III. METODE

Pemberdayaan Kemitraan Masyarakat Hibah DPPM 2025 dilakukan di lokasi rumah produksi industri rumah tangga Sambal Pecal Mak Min. Tahapan pertama Tim PKM melakukan diskusi dan koordinasi dengan Mitra sambalpecal Mak Min untuk mensosialisasikan kegiatan PKM, menggali permasalahan yang dihadapi oleh mitra, mengetahui kebutuhan apa yang diharapkan oleh mitra, memberikan informasi langkah-langkah PKM berupa pelatihan, evaluasi dan pendampingan. Sosialisasi dilakukan pada awal kegiatan pengabdian. Pada saat sosialisasi kegiatan pemberdayaan kemitraan masyarakat dihadiri oleh mitra sambal pecal Mak Min sebanyak 18 orang yang diketuai oleh Pak Adi. Sosialisasi berupa pemberian informasi kepada mitra tentang kegiatan PKM yang akan dilakukan, tujuan kegiatan, tahapan pelaksanaan kegiatan, dan jadwal pelaksanaan kegiatan berdasarkan kesepakatan antara tim pengusul dengan mitra. Dengan sosialisasi diharapkan mitra memahami kegiatan PKM yang akan dilakukan dan termotivasi untuk melaksanakan setiap program kerja yang telah disepakati dengan penuh semangat, ikhlas, atau tidak terpaksa demi terwujudnya tujuan kegiatan ini, yaitu tercapainya usaha sambal pecal Mak Min yang inovatif, kreatif dan berkelanjutan. Kegiatan PKM.

Beberapa kegiatan PKM berupa pelatihan manajemen usaha, pelatihan pemasaran secara digital dan pengelolaan media social serta pelatihan pengelolaan keuangan secara digital. Tim Pkm juga melakukan evaluasi hasil pelatihan dengan memberikan kuesioner dan akan melakukan kalkulasi untuk mengukur sejauh mana pemahaman mitra terhadap materi yang diberikan. Tim PKM melakukan pendampingan untuk membantu mitra mengimplementasikan hasil pelatihan. Tim PKM secara rutin setiap dua minggu sekali mengunjungi mitra dan membantu meningkatkan keahlian dan mengatasi kendala.

IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

Tim PKM UNIBA melakukana koordinasi awal ke lokasi mitra industri rumah tangga Sambal Pecal Mak Min pada tanggal 13 Maret 2025. Tampak pada gambar 2 kegiatan survei awal untuk menyampaikan rencana kegiatan kepada mitra. Kegiatan ini meliputi silaturahmi, identifikasi masalah mitra, survei tempat produksi, peralatan dan bahan yang digunakan dalam proses produksi, dan pengamatan pembuatan produk mitra.



Gambar 2. Koordinasi kegiatan

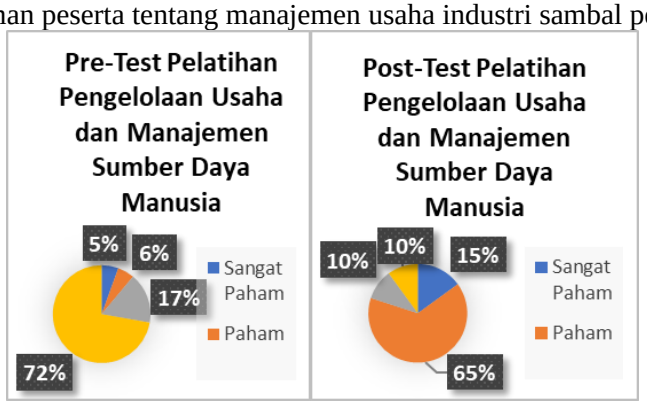
Tim PKM melakukan sosialisasi rencana kegiatan selama di tempat mitra. Lokasi sosialisasi dilakukan di rumah produksi sambal pecal Mak Min. Sosialisasi kegiatan PKM memberikan informasi bahwa kegiatan ini merupakan program pendanaan penelitian dan pengabdian masyarakat yang diselenggarakan oleh Direktorat Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat (DPPM) Kementerian Pendidikan, Kebudayaan, Riset, dan Teknologi (Kemendikbudristek) Hibah DPPM 2025 yang akan diselenggarakan sampai dengan Desember 2025. Kegiatan pengabdian masyarakat ini dilaksanakan dengan tetap menerapkan protokol kesehatan sesuai aturan pemerintah. Materi yang disampaikan berkaitan dengan gambaran umum pemasaran dan pelatihan serta praktik pengemasan produk. Sambel Pecel akan pemasaran dan pengemasan produk cukup baik. Sosialisasi berjalan dengan lancar dan dilakukan tanya jawab dengan anggota mitra untuk memperoleh masukan dan saran yang akan dijadikan bahan pelaksanaan PKM tim Uniba.

Tim PKM mengadakan pelatihan manajemen usaha kepada anggota industri rumah tangga Sambal Pecal Mak Min dengan kegiatan dihadiri oleh 18 orang. Pelatihan manajemen usaha bertujuan untuk memberikan pengetahuan sebagai bekal bagi pengelola usaha ini untuk mampu meningkatkan kemampuan sumber daya yang dimiliki bagi pengembangan usaha yang berkelanjutan



Gambar 3. Pelatihan Manajemen Usaha

Pada setiap kegiatan pelatihan, tim PKM melakukan pre test dan post test untuk mengukur pemahaman peserta. Tampak pada gambar 4 pengukuran hasil pelatihan manajemen usaha yang memberikan gambaran adanya peningkatan pemahaman peserta tentang manajemen usaha industri sambal pecal.



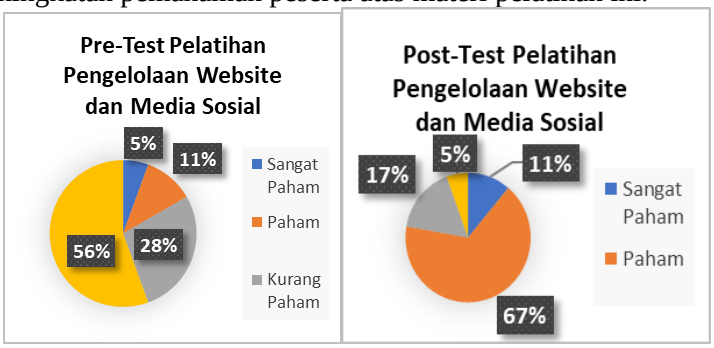
Gambar 4. Pretest dan psot test pelatihan manajemen usaha

Pelatihan pemasaran digital dan pengelolaan media social untuk membekali peserta dengan keterampilan dan pengetahuan yang dibutuhkan untuk memasarkan produk atau layanan secara online, termasuk memahami prinsip-prinsip dasar pemasaran digital, membuat dan mengelola konten media sosial, serta menganalisis kinerja kampanye. Pelatihan ini bermanfaat bagi mitra untuk meningkatkan penjualan secara online, meningkatkan jangakauan konsumen dan mempelajari cara menggunakan media sosial secara efektif untuk menjangkau wilayah pasar yang lebih luas. Gambar 4 menunjukan pelatihan pemasaran digital dan pengelolaan media social pada anggota Sambal pecal Mak Min.



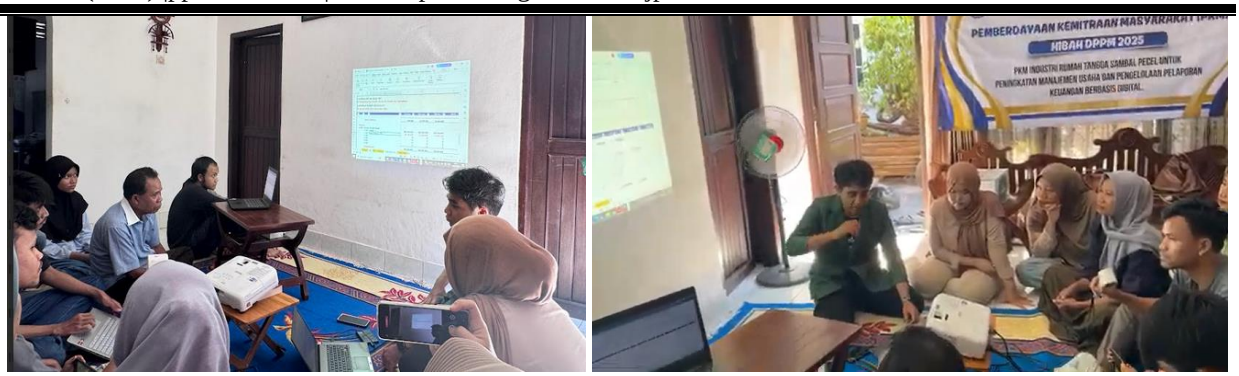
Gambar 5. Pelatihan pemasaran secara digital dan pengelolaan media sosial

Hasil pretest dan post test dari pelatihan pemasaran digital dan pengelolaan media social bisa dilihat pada gambar 6 bahwa terjadi peningkatan pemahaman peserta atas materi pelatihan ini.



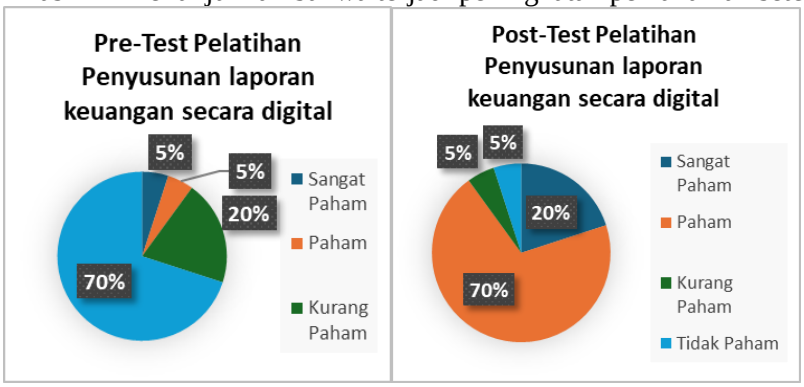
Gambar 8. Pre test dan post test pelatihan pengelolaan media sosial

Penjualan produk industri rumah tangga sambal pecal Mak Min setiap bulan mampu menjual lebih dari 1.000 kg sehingga pendapatannya pun semakin meningkat. Selama ini mitra belum melakukan pencatatan keuangan operasioanl dan biaya produksi usaha ini. Tim PKM memberikan pelathan pencatatan keuangan secara digital untuk memudahkan mitra mengetahui perkembangan usahanya secara keuangan dan kemampuan usaha ini untuk berkembang. Gambar 6. Menunujukkan kegiatan pelatihan penyusunan laporan keuangan secara digital.



Gambar 6.. Pelatihan penyusunan laporan keuangan secara digital

Hasil pelatihan penyusunan laporan keuangan secara digital dapat dilihat daripretest dan post test pada gambar 10. Berdasarkan hasil ini menunjukkan bahwa terjadi peningkatan pemahaman setelah pelatihan.



Gambar 11 Pre test dan post test pelatihan penyusunan laporan keuangan secara digital

Pada kegiatan PKM ini, tim Universitas Balikpapan memberikan peralatan penunjang produksi kepada Sambal Pecal Mak Min berupa mesin pendingin, mixer, peralatan dapur dan peralatan kebersihan dapur. Pemberian peralatan ini merupakan pendekatan inovasi dan teknologi untuk menunjang proses produksi sambal pecal Mak Min. Penyerahan alat ini disaksikan oleh ketua LPPM Universtas Balikpapan tampak pada gambar 12.



Gambar 12. Penyerahan Alat Mesin

Penyerahan alat mesin pendingin akan mampu menampung bahan baku lumayan banyak sehingga bahan baku akan terjaga kualtasnya dan proses produksi semakin meningkat. Sementara mixer bagi pelaku usaha sambal pecal Mak Min terbukti membantu mengaduk sambal pecal menjadi berderai sehingga sangat membantu proses pengadukan menjadi lebih cepat, higienes dan tidak menguras tenaga dibandingkan jika dilakukan secara manual. Demikian pula dengan berbagai peralatan dapur serta peralatan kebersihan dapur sebagai wujud terciptanya proses produksi yang layak, bersih dan sehat sesuai standar dari dinas kesehatan yang telah memberikan izin PIRT bagi sambal pecal Mak Min

V. KESIMPULAN

Pemberdayaan Kemitraan Masyarakat pada industri rumah tangga Sambal Pecal Mak min oleh tim PKM universitas Balikpapan telah memberikan dampak tehadap manajemen pengelolaan usaha. Mitra sudah

melakukan pembagian kerja yang jelas kepada anggotanya sehingga produksi usaha sambal ecal semakin meningkat. Demikian pemanfaatan platform digital sebagai sarana pemasaran produk sudah dicipatakan dan dikelola dengan baik sehingga jangkauan pemasaran sudah meluas sampai ke luar propinsi Kalimantan Timur. Operasional sambal pecal Mak Min yang semakin meningkat menyebabkan mitra membutuhkan informasi keuangan sebagai bahan evaluasi dan pembuatan strategi usaha untuk ke depannya. Mitra telah menyusun laporan keuangan menggunakan aplikasi akuntansi yang diberikan oleh tim PKM Uniba. Pemberian bantuan peralatan telah mampu memperkuat usaha sambal pecal Mak Min menjadi lebih maju dan terciptanya rumah produksi yang bersih dan sehat.

UCAPAN TERIMA KASIH (jika ada**)**

Pengabdian kepada Masyarakat ini merupakan Hibah DPPM 2025 berupa Pemberdayaan Kemitraan Masyarakat. Tim PKM mengucapkan terima kasih kepada Dirjendiktisaintek telah memberikan kepercayaan kepada Tim PKM Universitas Balikpapan untuk melaksanakan Hibah DPPM PKM tahun 2025. Demikian ucapana terima kasih kepada Rektor Universitas Balikpapan dan Kepala LPPM Universitas Balikpapan beserta jajarannya yang telah memberikan dukungan terlaksannya PKM ini.

DAFTAR PUSTAKA

Damayanti, D. S., Jannah, S., Margianto, M., & Budiya, B. (2023). Peningkatan Kualitas Usaha Sambel Pecel Di Kelurahan Kedungkandang Kota Malang. *RESWARA: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, *4*(1), 86–93. https://doi.org/10.46576/rjpkm.v4i1.2270

Dhija, A. P., & Utami, E. S. (2024). Pendampingan Penyusunan Laporan Keuangan Sederhana Pada UMKM Warung Pecel Lele Pak Sani Dan Warung Sembako Bu Ari. *Jurnal Pengabdian Kepada …*, *5*(3), 3360–3364. http://ejournal.sisfokomtek.org/index.php/jpkm/article/view/3695

Farhat, R., Setyawati, L. D., Mahardika, T. A., Aziz, M., & Widajantie, T. D. (2025). Inovasi Digital dalam Pengelolaan Keuangan UMKM: Sosialisasi Pencatatan Laporan Keuangan melalui Aplikasi Teman Bisnis. *Alkhidmah: Jurnal Pengabdian Dan Kemitraan Masyarakat*, *3*(1), 17–28.

Handayani, wahyu prabawati putri handayani, & Prasetyo, vinsensiuswiddy tri. (2021). ANALISIS MANAJEMEN DAN STRATEGI USAHA SAMBAL PECEL (Studi Kasus Kelompok Usaha Sambal Pecel Dasa Wisma Delima dan Larasati Madiun). *Widya Warta*, *41*(02), 232–246.

Hasanah, U. A., Tapu, W., & Hasta, N. (2023). Pengolahan Kacang Tanah Menjadi Sambal Pecel Instan Sebagai Makanan Tambahan Untuk Paud. *Community Development Journal*, *4*(2), 2741–2748. http://journal.universitaspahlawan.ac.id/index.php/cdj/article/view/14398

Hendratni, T. W., Luthfiyah, A., Wardani, A. S., Baqarizky, F. Y., Mulyani, S., & Irsal, M. (2024). Pelaporan Keuangan DIgital pada UMKM Tahu Bakso Nagih di Bogor. *SULUH : Jurnal Abdimas*, *5*(2), 252–260. https://journal.univpancasila.ac.id/index.php/SULUH/article/view/4421%0Ahttps://journal.univpancasila.ac.id/index.php/SULUH/article/download/4421/2818

Hidayah, F. N., Amrullah, A. T., Ardika, D. J., Pinem, A. B., Aryanti, S., & Rahmah, N. (2024). Strategi Pemberdayaan UMKM Telagasari melalui Pemanfaatan E-Commerce di Kota Balikpapan. *ABDI UNISAP: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, *2*(2), 307–313. https://doi.org/10.59632/abdiunisap.v2i2.310

Mariatun, I. L., Ernawati, E., & Dawam, A. (2025). PKM Industri Rumah Tangga Sambal Pecel Naza (Enak dan Lezat) Ibu Sudarwati Di Kelurahan Gili Timur Kecamatan Kamal. *Bisma : Bimbingan Swadaya Masyarakat*, *6*(6), 123–133. https://doi.org/10.59689/bisma.v2i1.455

Noviriani, E., Mukaromah, L., & Mulyati, S. (2024). Naik Kelas Dengan Digitalisasi: Penyusunan Laporan Keuangan Umkm Menggunakan Aplikasi "Si Apik." *JMM (Jurnal Masyarakat Mandiri)*, *8*(1), 65. https://doi.org/10.31764/jmm.v8i1.19584

Prasetyo, V. W. T. (2023). Analisis Strategi Usaha Sambal Pecel Lumpang Mas Kota Madiun. *JUSTER : Jurnal Sains Dan Terapan*, *2*(1), 77–84. https://doi.org/10.57218/juster.v2i1.479

Prasetyo, V. W. T., & Purwanto, A. (2017). Pemberdayaan Ibu-Ibu Kelompok Dasa Wisma Melalui Pengembangan Usaha Sambal Pecel Di Kecamatan Taman Kota Madiun. *Seminar Nasional Hasil Pengabdian Kepada Masyarakat*, *1*(1), 13–17.

Putro, P. A. S., Hasun, F., & Rendra, M. (2021). Evaluasi Dan Perancangan Model Bisnis Umkm Wahyu Tumurun Dengan Metode Business Model Canvas. *EProceedings …*, *8*(5), 7014–7027. https://openlibrarypublications.telkomuniversity.ac.id/index.php/engineering/article/view/16628

Rizky, M. P. (2018). *Analisis Penerapan Laporan Keuangan Sesuai Dengan Standar Akuntansi Keuangan Entitas Mikro Kecil dan Menengah (Studi Kasus Pada UKM batik di Galeri Batik Murni)*.

Rizky, M., Wahyu Arista, S., Intania Dewi, L., & Owen Purnawan, S. (2024). Strategi dan Tantangan dalam Menuju Pasar Global pada UMKM Miz Titin. *Jurnal E-Bis:Ekonomi Bisnis*, *8*(2), 584–600. https://doi.org/10.37339/e-

bis.v8i2.1784

Sakdiah. (2016). *Digitalisasi Laporan Keuangan UMKM dan Era Society 5.0*.

Setianingsih, N. A., Asmoro, W. K., & Rahmad, H. (1998). *PSDKU Kediri PENDAHULUAN Sambal kacang adalah sambal yang terbuat dari kacang yang lebih dikenal dengan sambel pecel . Sambal kacang atau sambal pecel ini adalah makanan khas Kediri . Pandemi Covid-19 yang melanda seluruh wilayah di dunia berdampak pada b*. 433–442.

Setianingsih, N. A., Asmoro, W. K., & Rahmad, H. (2021). Pengembangan Manajemen dan Legalitas Usaha Olahan "Sambal Kacang" Khas Kediri. *Jurnal SOLMA*, *10*(3), 518–523. https://doi.org/10.22236/solma.v10i3.6950

Setiawan, A., & Mbae, I. (2023). Pelatihan Penyusunan Laporan Keuangan dan Administrasi Keuangan "Sambal Udang Vaname Masapodda" Desa Tatari Kabupaten Tojo Una-Una. *Mosintuwu : Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, *3*(1), 7. https://doi.org/10.71127/2808-9073.575

Sucipto, K. R. R., Aras, R. A., Salam, M. F., Aulia, R., Afrizal, Y. H., & Rijal, S. (2025). UMKM Go Digital : Peningkatan Literasi Digital UMKM Kota Makassar Pemanfaatan Google Maps dan Media Sosial. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat Nusantara (JPkMN)*, *6*(3), 3731–3737.

Syafira, D., & Ibrahim, H. (2023). Peran Umkm Dalam Strategi Dan Pemasaran Bisnis Internasional. *Jurnal Minfo Polgan*, *12*(2), 2444–2450. https://doi.org/10.33395/jmp.v12i2.13296

Wijaya, A. (2022). Pelatihan Pengemasan Produk Pada Usaha Mikro Sambel Pecel Bu Karjo Kota Madiun. *Jurnal Abdimas Independen*, *3*(1), 31–44. https://doi.org/10.29303/independen.v3i1.115

Zulkarnain, I., Setiawan, T. H., Syamtoro, B., Nurhamdi, M., & Octaviani, I. S. (2020). Penerapan Digital Marketing Sebagai Strategi Pemasaran UMKM. *Dedikasi PKM*, *1*(1), 86–94. https://doi.org/10.55606/jppmi.v2i2.386