

Revitalisasi Tata Kelola Menuju UMKM Yang Produktif Di Desa Elaar Let Kabupaten Maluku Tenggara Provinsi Maluku

¹⁾Victor Ernest Huwae, ²⁾R.A Aisah Asnawi, ³⁾Silfiena Siahainenia, ⁴⁾Restia Christianty, ⁵⁾Zainuddin Latuconsina, ⁶⁾Etvin R Tamher, ⁷⁾Siska J Saununu, ⁸⁾Grace Hoberthina Tahapary

^{1,2,3,4,5,6,7)}Jurusan Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Pattimura, Indonesia
Email: vickyhuwae@gmail.com*

INFORMASI ARTIKEL

ABSTRAK

Kata Kunci:
UMKM
Kemasan produk
Label produk
Pembukuan sederhana

Masyarakat desa Elaar Let merupakan masyarakat yang sebagian besar bermata pencaharian sebagai petani dan nelayan. Sebagai petani maka hasil perkebunan mereka berupa singkong, jagung, kacang tanah, Jahe, Lengkuas dan Sereh. Dari hasil perkebunan ini kemudian diolah menjadi bahan makanan, misalnya singkong yang diolah menjadi Enbal, kacang tanah diolah menjadi kacang yang disangrai, sedangkan untuk jagung hasil panennya dijual dalam bentuk biji jagung. Abstrak harus menjelaskan tentang apa, mengapa, bagaimana, apa yang Masyarakat Desa Elaar Ler memiliki kelompok-kelompok usaha untuk mengakomodir usaha-usaha masyarakat namun kendala yang dihadapi mereka selain kurangnya pemahaman tentang proses pemasaran untuk mencapai pasar juga proses produksi produk yang efektif dan efisien. Dengan demikian maka penting dari perguruan tinggi hadir untuk memberikan solusi bagi kendala yang dihadapi masyarakat.

Metode kegiatan ini adalah: 1) Memberikan pengetahuan dan praktek tentang kemasan dan merek, 2), Memberikan pengetahuan dan praktek tentang logo produk, 3) Memberikan pengetahuan dan praktek tentang produksi yang efisien dan efektif, 4) Memberikan pengetahuan dan praktek tentang pembuatan pembukuan sederhana.

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang dilakukan oleh Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis UNPATTI dilakukan di desa Elaar Let Kabupaten Maluku Tenggara adalah bentuk pertanggungjawaban perguruan tinggi dalam menyumbangkan ilmu dan pengetahuan bagi masyarakat, khususnya kelompok usaha dalam mengembangkan usaha dan karya mereka agar memiliki nilai jual yang baik.

ABSTRACT

Keywords:
SMEs
Product packaging
Product labels
Simple bookkeeping

The people of Elaar Let village are a community that mostly makes a living as farmers and fishermen. As farmers, their plantation products are in the form of cassava, corn, peanuts, ginger, galangal and lemongrass. From the results of this plantation, it is then processed into food ingredients, for example cassava which is processed into Enbal, peanuts are processed into roasted beans, while for corn the harvest is sold in the form of corn kernels. The abstract should explain about what, why, how, what the Elaar Ler Village Community has business groups to accommodate community businesses but the obstacles they face are in addition to a lack of understanding of the marketing process to reach the market as well as an effective and efficient product production process. Thus, it is important for universities to be present to provide solutions to the obstacles faced by society.

The methods of this activity are: 1) Provide knowledge and practice about packaging and branding, 2) Provide knowledge and practice about product logos, 3) Provide knowledge and practice about efficient and effective production, 4) Provide knowledge and practice about making simple bookkeeping.

Community service activities carried out by the Department of Management of the Faculty of Economics and Business UNPATTI carried out in Elaar Let village, Southeast Maluku Regency are a form of university accountability in providing knowledge and knowledge for the community, especially business groups in developing their businesses and works so that they have good selling points.

This is an open access article under the [CC-BY-SA](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/) license.



I. PENDAHULUAN

Desa Elaar Let adalah desa di kecamatan Kei Kecil Timur Selatan, Maluku Tenggara, Maluku, Indonesia. Desa Elaar Let terbagi menjadi 3 wilayah yaitu Desa Induk Elaar Let, Dusun Garara, dan Dusun Ngurvul. Desa ini berdampingan dengan desa Wain disebelah Timur. Masyarakat desa Elaarler merupakan masyarakat yang sebagian besar bermata pencaharian sebagai petani dan nelayan. Sebagai petani maka hasil perkebunan mereka berupa singkong, Jagung, kacang tanah, Jahe, Lengkuas dan Sereh. Dari hasil perkebunan ini kemudian diolah menjadi bahan makanan, misalnya singkong yang diolah menjadi Embal, kacang tanah diolah menjadi kacang yang disangrai, sedangkan untuk jagung hasil panennya dijual dalam bentuk biji jagung. Namun pada kenyataannya produk-produk hasil usaha masyarakat Elaar Let ini hanya dijual di desa mereka sendiri dan mengharapkan adanya pengunjung atau tamu dari luar desa datang bertamu di desa Elaar Let dan membeli produk mereka. Kondisi ini menyebabkan produk-produk dari Elaar Let tidak dikenal secara luas dimasyarakat baik dikota Tual maupun dikota Ambon.

Masyarakat Desa Elaar Ler memiliki kelompok-kelompok usaha untuk mengakomodir usaha-usaha masyarakat namun kendala yang dihadapi mereka selain kurangnya pemahaman tentang proses pemasaran untuk mencapai pasar juga proses produksi produk yang efektif dan efisien. Dengan demikian maka penting dari perguruan tinggi hadir untuk memberikan solusi bagi kendala yang dihadapi masyarakat.

II. MASALAH

Adapun masalah yang dihadapi oleh UMKM di Desa Elaar Let adalah:

1. Pelaku usaha di desa Elaar Let tidak menerapkan penggunaan kemasan produk agar produk dapat terlindung dengan baik, tidak cepat rusak dan higienis
2. Pelaku usaha di desa Elaar Let tidak menerapkan penggunaan label pada produk agar produk dikenal oleh masyarakat dan dapat dibedakan dengan produk pesaing.
3. Pelaku usaha di desa Elaar Let belum menerapkan tata kelola keuangan berupa pembukuan sederhana.

III. METODE

Jumlah responden yang menghadiri kegiatan ini adalah sebanyak 40 orang pelaku UMKM yang ada di desa Elaar Let. Pelaksanaan kegiatan ini meliputi: 1) Persiapan program, 2) Sosialisasi, dan 3) Pembuatan laporan.

1. Persiapan Program

Persiapan merupakan langkah awal yang dilakukan sebelum pelaksanaan kegiatan secara langsung. Adapun persiapan yang dilakukan yaitu persiapan segala keperluan yang akan digunakan seperti penentuan lokasi yang akan digunakan, perizinan dan persiapan administrasi.

2. Sosialisasi

Sosialisasi dilakukan dengan melibatkan kelompok-kelompok usaha yang ada di desa Elaar Let. Adapun pada kegiatan ini meliputi:

- a. Pembukaan
- b. Sambutan
- c. Penyampaian materi dan praktek
- d. Diskusi kelompok dan tanya jawab
- e. Penutup

3. Pembuatan laporan

Proses pembuatan laporan merupakan proses terakhir setelah program kegiatan ini telah selesai dilakukan

IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

Pengabdian kepada masyarakat adalah suatu kegiatan yang bertujuan membantu masyarakat tertentu dalam beberapa aktivitas. Secara umum program ini dirancang oleh Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Pattimura Ambon, untuk memberi kontribusi nyata bagi masyarakat, khususnya dalam mengembangkan kesejahteraan dan kemajuan masyarakat di desa Elaar Let. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat merupakan salah satu bagian dari Tridharma Perguruan Tinggi yang harus dilakukan setiap Dosen.

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat sebagai wujud tanggung jawab Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis, dilaksanakan pada:

Hari : Kamis, 22 Agustus 2022

Pukul : 08.00 - selesai

Tempat : Desa Elaar Let

Materi:

1. Peran kemasan dan merek guna meningkatkan nilai jual produk
2. Peran merek dan logo untuk meningkatkan daya saing produk
3. Produksi produk yang efisien dan efektif
4. Pembukuan sederhana bagi pelaku usaha

Jumlah peserta yang hadir sebanyak 40 orang. Para peserta yang hadir diminta mengisi terlebih dahulu daftar hadir yang telah disediakan, kemudian panitia membagikan masing-masing fotokopi materi yang akan diberikan oleh narasumber.

Adapun susunan acara pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat sebagai berikut:

LABEL

Menurut (Latte et al., 2020) label memiliki kegunaan untuk memberikan informasi yang benar, jelas dan lengkap baik mengenai kuantitas, isi, kualitas, maupun hal-hal lain yang diperlukan mengenai barang yang diperdagangkan. Dengan adanya label, konsumen akan memperoleh informasi yang benar, jelas dan baik mengenai kuantitas, kualitas, dan isi dari produk yang beredar. Selain itu, label juga dapat menjadi suatu acuan bagi konsumen untuk melakukan pemilihan terhadap barang dan jasa. Label bisa berupa gantungan sederhana yang ditempelkan pada produk atau gambar yang direncanakan secara rumit dan menjadi bagian kemasan.

Label merupakan informasi tentang produk yang dijual. Pelabelan bertujuan memberitahukan kepada konsumen tentang unsur-unsur yang ada dalam produk. Pelabelan produk bergantung pada kategori atau jenis produk yang dijual. Dalam label itu, minimal ada informasi tentang nama brand atau merek, baru selanjutnya informasi lainnya, seperti kategori produk, formulasi, komposisi, nama perusahaan, tanggal kadaluarsa, kode produksi, klaim produk, cara pemakaian atau petunjuk pemakaian, dosis pemakaian. Label melaksanakan beberapa fungsi. Diantaranya, label dapat mengidentifikasi produk atau merek, label juga dapat memeringkat produk, label dapat menggambarkan produk, dan label dapat mempromosikan produk melalui grafis yang menarik (Paujiah et al., 2020).

Lebih lanjut (Paujiah et al., 2020) ada tiga macam bentuk labeling yang banyak digunakan oleh perusahaan, seperti:

1. Label grade yaitu mencantumkan keterangan tentang ciri barang secara ringkas, seperti yang dijumpai pada kemeja, ada kata-kata, jangan pakai setrika panas, cuci pakai air dingin, jangan cuci pakai sabun, bahan ini tidak perlu disetrika, anti kusut dan sebagainya.
2. Label deskriptif yaitu memberikan keterangan-keterangan yang lebih rinci, seperti unsur-unsur kimia yang digunakan untuk membuat suatu makanan, ukuran warna, penggunaan suatu barang dan sebagainya.
3. Label informasi yaitu ini sama dengan label deskriptif hanya membuat keterangan lebih lengkap lagi. Misalnya keterangan atau brosur dalam kemasan obat. Biasanya dalam dus obat, diberikan selebaran yang menerangkan tentang bahan-bahan yang digunakan, cara pemakaian obat, khasiat obat dan sebagainya.

KEMASAN

Pada dasarnya, fungsi utama kemasan adalah untuk melindungi produk dari kerusakan saat menjalani proses transportasi, penyimpanan, dan penjualan produk. Pengemas (packaging) merupakan proses yang berkaitan dengan perancangan dan pembuatan wadah (container) atau pembungkus (wrapper) untuk suatu produk (Trismiyanti & Ravelby, 2020).

(Rafikasari & Fauzy, 2021) mengartikan bahwa kemasan merupakan segala proses dalam membuat rancangan serta memproduksi bungkus atau wadah pada suatu produk.

Pengemasan sebagai aktivitas untuk mendesain dan memproduksi kotak atau pembungkus bagi sebuah produk. Ada empat sasaran pengemasan yang selalu dipertimbangkan. Pertama, kemasan harus melindungi produk di sepanjang perjalanannya melalui saluran distribusi hingga mencapai sasarannya. Kedua, kemasan harus ekonomis dan tidak menambahkan biaya yang tidak dibutuhkan pada produk. Ketiga, kemasan harus memungkinkan konsumen menyimpan dan menggunakannya dengan mudah. Keempat, kemasan secara efektif dapat digunakan untuk mempromosikan produk kepada konsumen (Yenni Sofiana Tambunan, 2019).

(Partiwi & Arini, 2021) mengemukakan bahwa kemasan adalah wadah yang dapat merubah kondisi dari bahan pangan dengan tambahan senyawa aktif. Yang membuatnya mampu memperpanjang umur simpan dari bahan pangan yang dikemas serta dapat meningkatkan keamanan dan kualitas. Pengemasan sebagai aktivitas untuk mendesain dan memproduksi kotak atau pembungkus bagi sebuah produk. Indikator-indikator kemasan antara lain

1. Desain kemasan, kemasan yang didesain dengan baik dapat menciptakan nilai konvenien bagi konsumen dan nilai promosi bagi produsen
2. Mutu kemasan, mutu kemasan dapat menumbuhkan kepercayaan dan pelengkap citra diri dan mempengaruhi calon pembeli untuk menjatuhkan pilihan terhadap barang yang dikemasnya
3. Inovasi kemasan, pengemasan inovatif dapat memberikan banyak manfaat bagi konsumen dan laba bagi produsen.

Saat ini kemasan telah menjadi alat pemasaran yang penting. Kemasan yang dirancang dengan cermat bisa menimbulkan nilai kecocokan bagi konsumen dan nilai promosi bagi produsen. Banyak faktor telah meningkatkan penggunaan kemasan sebagai alat pemasaran. Banyak perusahaan yang sangat memperhatikan pembungkus suatu barang sebab mereka menganggap bahwa fungsi pembungkus tidak hanya membungkus (Suprpto & Azizi, 2020).

Ketika suatu kegiatan usaha mampu menangkap dan mengartikan apa yang diinginkan oleh seorang pelanggan, otomatis akan membuat para penggerak UMKM untuk meningkatkan kualitas mereka, baik dari segi peningkatan kemasan produknya bahkan peningkatan kualitas dari segi harga, dengan harapan agar para pelanggannya tidak berpindah ke pesaing (Sudodo, 2019). Persaingan yang semakin ketat menuntut produsen untuk menghasilkan produk dengan desain kemasan yang inovatif selain untuk menarik perhatian konsumen, kemasan mempunyai kekuatan untuk menjelaskan produk dan membantu meningkatkan penjualan (Trismiyanti & Ravelby, 2020).

PEMBUKUAN SEDERHANA

Pembukuan dalam dunia UMKM membutuhkan pembukuan sederhana dimana ini hanyalah bagian kecil dari praktek akuntansi yang sebenarnya, yaitu pencatatan aliran uang kas yang didalamnya terdapat proses penerimaan/pendapatan pengeluaran baik secara tunai maupun kredit. Pembukuan pada dasarnya adalah perekaman atau pencatatan semua informasi mengenai transaksi dan kegiatan keuangan dari pebisnis tentang proses akuntansi mereka. Hasil dari proses akuntansi berupa pelaporan keuangan atau pelaporan akuntansi sebagai bentuk informasi keuangan kepada pihak-pihak yang membutuhkan (Wardiningsih, R., Wahyuningsih, B. Y., & Sugianto, 2020).

Sebagian besar pelaku usaha UMKM tidak melakukan pencatatan keuangan dan masih kurang memahami akuntansi dan pelaporan keuangan serta urgensi penggunaannya. Mereka masih cenderung untuk mengambil keputusan berdasarkan intuisi dan pengalaman. Oleh karena itu dinilai perlu untuk membekali mereka dengan pengetahuan tentang akuntansi dan pelaporan. Kalaupun ada pencatatan yang selama ini mereka lakukan, pembukuan UMKM selama ini umumnya sangat sederhana dan cenderung mengabaikan kaidah administrasi keuangan yang standar. Tujuan Pengabdian untuk meningkatkan kemampuan para pengusaha kecil menengah untuk melakukan

pembukuan sederhana (terutama pembukuan kas). Adapun sasaran yang ingin dicapai pada Pengabdian ini adalah timbulnya keinginan dan kesadaran para pengusaha kecil menengah tentang pentingnya melakukan pembukuan sederhana (terutama pembukuan kas) bagi usaha bisnis mereka.

Masalah yang dihadapi UMKM antara lain pemasaran, produksi, keuangan, dan lainnya. Kendala utama biasanya berkaitan dengan keuangan. Belum adanya pencatatan yang memadai membuat tercampurnya keuangan usaha dan keuangan rumah tangga. Masalah pencatatan ini dapat diatasi dengan membuat pembukuan keuangan sederhana. Menurut (Gie, 2020) terdapat beberapa manfaat dari pembukuan keuangan adalah: 1) Dapat meminimalisir risiko kehilangan prosuk, aset, dan juga uang. 2) Bisa mengetahui kewajiban pajak akibat bisnis yang dijalani. 3) Bisa memengaruhi aset yang dimiliki berpengaruh pada rugi laba suatu bisnis di kemudian hari. 4) Bisa mengetahui besarnya piutang dan hutang. 5) Bisa mengontrol biaya akibat operasional bisnis. 6) Dapat mengetahui progress dari bisnis yang sedang dijalani.

Menurut (Anitasari, 2021) pencatatan keuangan dilakukan melalui tahapan-tahapan sebagai berikut: 1) Mengumpulkan dan Mencatat Transaksi pada Jurnal; 2) Mengumpulkan data yang diperlukan untuk membuat jurnal penyesuaian; dan 3) Membuat Laporan Keuangan. Laporan keuangan yang digunakan oleh UMKM mengacu pada Standar Akuntansi Keuangan Entitas Mikro, Kecil, dan Menengah (SAK EMKM) yang terdiri atas laporan posisi keuangan, laporan laba rugi dan catatan atas laporan keuangan (IAI, 2020). Untuk UMKM yang baru membuat laporan keuangan dapat membuat laporan keuangan yang paling sederhana yakni Laporan Posisi Keuangan dan Laporan Laba Rugi.

Contoh-Contoh Pembukuan Usaha Sederhana

Para pengusaha kecil seringkali tidak sadar akan pentingnya membuat pembukuan usaha, padahal hal ini dapat membantu menghindari adanya kerancuan keuangan pribadi dengan keuangan usaha. Untuk mencegah hal itu terjadi, para pengusaha kecil dapat memulai dengan membuat sebuah pembukuan sederhana. Berikut contoh yang dapat diikuti.

1. Pembukuan Pengeluaran

Ketika membuat pencatatan pengeluaran, harus mencatat semua pengeluaran. Mulai dari biaya operasional, pembelian bahan baku, gaji karyawan, proses produksi, pajak, dan sebagainya pada tabel yang telah buat. Tabel yang buat sebaiknya tabel yang mudah dipahami oleh siapapun yang membaca. Jangan lupa untuk memisahkan keuangan pribadi dan bisnis ketika mencatat pengeluaran. Pembukuan pengeluaran berguna untuk mengetahui modal usaha yang telah dikeluarkan dan dapat menyusun target/strategi agar modal yang telah keluarkan cepat kembali serta mendapat keuntungan. Untuk membantu membuat pembukuan pengeluaran, dapat menggunakan Dengan menggunakan aplikasi *software* tersebut, dapat mengunduh skema perhitungan harga *software* ERP . Dengan mengunduh aplikasi tersebut maka akan mendapatkan skema biaya yang akan keluarkan nantinya.

PT. MAKMUR KENCANA
 PENGELUARAN BULAN DESEMBER 2019

Tgl	No.Bukti Pengeluaran Kas	No cek	Keterangan	Ref	Debit		Kredit		
					Serba Serbi	Utang Datang	Potongan Pembelian	Kas	
2/12/2019	311	2696	Peralatan	451	600,000			600,000	
3/12/2019	312	6871	Pembelian Bahan Baku	450	700,000			700,000	
4/12/2019	313	1571	Toko Cahaya			1,500,000	150,000	1,350,000	
5/12/2019	314	6389	Upah dan Gaji	550	2,200,000			2,200,000	
Total						3,500,000	1,500,000	150,000	4,850,000

2. Pembukuan Pemasukan

Setelah mencatat pengeluaran, harus mencatat sebuah pemasukan. Dalam membuat pencatatan pemasukan, harus mencatat pemasukan yang masuk setiap harinya. Pemasukan yang meliputi penjualan produk atau piutang yang telah terbayar. Pencatatan penjualan yang kerjakan dapat membuat pemasukan lebih terorganisir.

Laporan Penjualan Kue
 Bulan Agustus

Nama Barang	Harga	Jumlah Terjual	Total
Kue Keju	Rp. 10.000	100	Rp. 1.000.000
Kue Strawberry	Rp. 12.000	100	Rp. 1.200.000
Kue Coklat	Rp. 13.000	100	Rp. 1.300.000
Kue Red Velvet	Rp. 15.000	50	Rp. 1.500.000
Kue Lemon	Rp. 17.000	50	Rp. 850.000
Total Penjualan			Rp. 5.850.000

Pembuatan catatan pemasukan sebaiknya terpisah dengan catatan keuangan yang lainnya. Pencatatan pemasukan ini dapat membantu untuk mengetahui keuntungan dan profit yang dihasilkan. harus melakukan pencatatan pemasukan setiap harinya sebagai mitigasi risiko dari kerugian akibat kelalaian.

3. Pembukuan Kas

Jika sudah membuat pembukuan usaha yang meliputi pengeluaran dan pemasukan, maka dapat menggabungkannya pada pembukuan kas. Penggabungan ini bertujuan agar membantu mengetahui jumlah kerugian dan keuntungan. Dengan membuat ini, maka dapat menyusun strategi dan perencanaan keuangan usaha pada masa yang akan datang jika perusahaan memiliki biaya yang tak terduga nantinya.

Transaksi Pembukuan Kas

No	Tanggal	Ket	Masuk	Keluar	Saldo
1	1 Maret	Saldo Awal	5.000.000		5.000.000
2	2 Maret	Pembelian bahan baku		300.000	4.700.000
3	3 Maret	Penjualan 1123	200.000		4.900.000
4	5 Maret	Peralatan		350.000	4.550.000
5	7 Maret	Penjualan 1023	220.000		4.770.000
6	10 Maret	Toko Jaya Abadi		800.000	3.970.000
7	25 Maret	Upah Gaji		2.000.000	1.970.000

4. Pembukuan Stok Barang Keluar dan Masuk

Persediaan stok barang yang keluar dan masuk harus didata dan diperhatikan, baik perusahaan Anda berada di bidang penjualan barang ataupun jasa. Stok barang keluar dan masuk yang telah

dicatat dapat memonitor persediaan barang, meminimalisir adanya kehilangan barang dan kecurangan dari supplier. Pendataan stok ini sangat berguna apabila ingin membuka cabang baru bagi perusahaan. harus mencatat produk yang keluar dan masuk setiap harinya. Meningkatnya penjualan akan meningkatkan barang yang keluar dan masuk. Dengan membuat pendataan stok barang, penyusunan manajemen gudang akan lebih optimal.



Gambar 1. Proses Pemberian Materi



Gambar 2. Pelaku UMKM Desa Elaar Let



Gambar 3. Foto Bersama Pelaku UMKM dan Pemerintah Desa Elaar Let



Gambar 4. Pemberian Cedera Mata Kepada Peserta UMKM

V. KESIMPULAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang dilakukan oleh Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis UNPATTI dilakukan di desa Elaar Let Kabupaten Maluku Tenggara adalah bentuk pertanggungjawaban perguruan tinggi dalam menyumbangkan ilmu dan pengetahuan bagi masyarakat, khususnya kelompok usaha dalam mengembangkan usaha dan karya mereka agar memiliki nilai jual yang baik.

Saran

1. Kegiatan ini dapat dilaksanakan di desa lain
2. Materi yang disampaikan untuk kegiatan pengabdian masyarakat berikutnya lebih ditingkatkan lagi
3. Jangka waktu pelaksanaan kegiatan agar lebih diperpanjang sehingga peserta dapat memahami materi dan praktiknya.

Ucapan terima kasih terutama ditujukan kepada Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Unpatti yang telah memberikan tugas kepada kami selaku dosen jurusan manajemen untuk melakukan kegiatan pengabdian ini. Ucapan terima kasih juga kami ucapkan kepada Bupati Maluku Tenggara yang sudah menerima Kami untuk kegiatan pengabdian ini. Selanjutnya ucapan terima kasih juga kepada pemerintah kecamatan Kei Timur Selatan dan pemerintah Desa Elaar Let karena sudah bersedia untuk kami lakukan pengabdian ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Anitasari, N. (2021). *Alasan Penting Melakukan Pencatatan Keuangan pada Bisnis*. Angan Pada Bisnis. <https://Zahiraccounting.Com/Id/Blog/Pencatatan-Kuangan-Pada-Bisnis/>.
- Gie. (2020). *Cara dan Contoh Membuat Pembukuan Sederhana untuk Usaha Kecil*. <https://Accurate.Id/Akuntansi/Cara-Dan-Contoh-Pembukuan-Sederhana/>.
- Latte, J., Narisda, N., & Muslimah. (2020). Pengaruh Label Halal Terhadap Keputusan Pembelian Produk Kosmetik Wardah Di Kalimantan. *Invovatif, Vol.2 No.1 Agustus 2020*, 2(1), 58–70.
- Partiwi, A., & Arini, E. (2021). Pengaruh Kemasan Dan Citra Merek Terhadap Keputusan Pembelian. *Jurnal Manajemen Modal Insani Dan Bisnis*, 2(1), 78–87.
- Paujiah, R., Kosim, A. M., & Gustiawati, S. (2020). Pengaruh Bauran Pemasaran Syariah dan Label Halal terhadap Keputusan Pembelian. *Al Maal: Journal of Islamic Economics and Banking*, 1(2), 144. <https://doi.org/10.31000/almaal.v1i2.1847>
- Rafikasari, E. F., & Fauzy, N. E. N. (2021). Pengaruh Harga, Kemasan, Kualitas Produk, Brand Image Dan Word of Mouth Terhadap Minat Beli Mahasiswa Pada Produk “Le Minerale.” *Dinamika Penelitian: Media Komunikasi Penelitian Sosial Keagamaan*, 20(2), 266–284. <https://doi.org/10.21274/dinamika.2020.20.2.266-284>
- Sudodo, Y. (2019). Analisis Pengaruh Harga Dan Kemasan Produk Terhadap Keputusan Pembelian. *Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Indonesia*, 4(1), 23–27. <https://doi.org/10.37673/jebi.v4i1.279>
- Suprpto, R., & Azizi, Z. W. (2020). Pengaruh Kemasan, Label Halal, Label Izin P-Irt Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Umkm Kerupuk Ikan. *Jurnal Riset Ekonomi Manajemen (REKOMEN)*, 3(2), 125–133. <https://doi.org/10.31002/rn.v3i2.1984>
- Trismiyanti, D., & Ravelby, T. A. (2020). Pengaruh Kemasan dan Keragaman Produk terhadap Minat Beli Makanan Kucing. *Manajemen Dan Kewirausahaan*, 11(1), 24–30.
- Wardiningsih, R., Wahyuningsih, B. Y., & Sugianto, R. (2020). Pelatihan Pembukuan Sederhana Bagi Pelaku Usaha Kecil (Mikro) Di Dusun Bore Desa Kopang. *Jurnal Pendidikan Dan Ilmu Sosial*, 2, 163–172.
- Yenni Sofiana Tambunan. (2019). Pengaruh Citra Merek dan Kemasan Produk terhadap Keputusan Pembelian Konsumen pada Cv. Sibolga Nauli Madani. *Jurnal Akbar Juara*, 4, 107–122.