



Pengelolaan Keuangan dan Pengembangan Usaha Pada UMKM (UMKM Rat Ayu Salon)

Komang Sri Adnyani¹, Putu Eka Nopiyani², Gusti Made Dharma Hartawan³

Akuntansi, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Satya Dharma¹

Akuntansi, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Satya Dharma²

Manajemen, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Satya Dharma³

ABSTRAK

Kata kunci:

Pengelolaan Keuangan,
Pengembangan Usaha,
Sistem Komputerisasi,
Strategi Kolaborasi, Rat
Ayu Salon

Kegiatan ini bertujuan menganalisis pengelolaan keuangan dan pengembangan usaha pada Rat Ayu Salon. Sebelumnya, pencatatan keuangan dilakukan secara manual dan tidak sistematis, menyulitkan pemantauan arus kas dan perhitungan laba. Strategi pengembangan usaha juga terkendala dalam menjangkau pelanggan baru akibat minimnya promosi. Menggunakan metode kualitatif studi kasus, data dikumpulkan melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi. Hasil dari kegiatan ini menunjukkan bahwa penerapan sistem komputerisasi dalam pencatatan keuangan serta kolaborasi dengan brand ternama seperti Makarizo, CDB, dan Matrix berdampak positif terhadap efisiensi pengelolaan keuangan dan peningkatan daya saing. Inovasi sistem pencatatan dan strategi kolaborasi terbukti efektif dalam mendukung keberlanjutan usaha.

ABSTRACT

Keywords:

Financial Management,
Business Development,
Computerized System,
Collaboration Strategy,
Rat Ayu Salon

This activity aims to analyze financial management and business development at Rat Ayu Salon. Previously, financial records were kept manually and unsystematically, making it difficult to monitor cash flow and calculate profits. Business development strategies were also hampered in reaching new customers due to a lack of promotion. Using a qualitative case study method, data was collected through observation, interviews, and documentation. The results of this activity show that the implementation of a computerized system for financial recording and collaboration with well-known brands such as Makarizo, CDB, and Matrix had a positive impact on the efficiency of financial management and increased competitiveness. The innovation of the recording system and collaboration strategy proved to be effective in supporting business sustainability.

PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memegang peranan krusial dalam perekonomian Indonesia, dengan kontribusi signifikan terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) dan penyerapan tenaga kerja nasional. Data menunjukkan bahwa UMKM menyumbang lebih dari 60% PDB dan menyerap sekitar 97% tenaga kerja, menjadikannya sektor vital untuk pertumbuhan ekonomi dan pengurangan pengangguran. Namun, keberlanjutan UMKM seringkali terhambat oleh berbagai tantangan, salah satunya adalah pengelolaan keuangan yang belum optimal. Pengelolaan keuangan yang efektif sangat esensial untuk efisiensi sumber daya, minimisasi risiko, dan pengambilan keputusan yang tepat.

Banyak UMKM, termasuk di sektor jasa kecantikan seperti Rat Ayu Salon, masih mengandalkan sistem pencatatan manual yang rentan terhadap kesalahan dan ketidakakuratan. Sistem yang tidak

terstruktur ini mempersulit pemantauan kondisi keuangan, menyebabkan ketidaksesuaian antara laporan dan realitas operasional, serta menghambat perencanaan dan pengambilan keputusan. Tanpa pengelolaan keuangan yang memadai, UMKM kesulitan memprediksi arus kas, mengelola modal kerja, dan berinvestasi untuk pengembangan usaha. Rat Ayu Salon, yang telah beroperasi sejak tahun 2002, menghadapi kendala serupa dalam pengelolaan keuangan dan pengembangan usaha. Pencatatan transaksi yang kurang rapi dan sistematis menyulitkan pemantauan arus kas dan perhitungan keuntungan yang akurat. Selain itu, pemisahan keuangan pribadi dan usaha belum sepenuhnya diterapkan, berpotensi menyebabkan ketidakseimbangan modal. Dalam aspek pengembangan usaha, promosi yang terbatas menghambat penarikan pelanggan baru dan retensi pelanggan lama, diperparah oleh persaingan yang semakin ketat di wilayah Seririt, Buleleng.

Observasi awal menunjukkan bahwa sekitar 40% transaksi harian di Rat Ayu Salon belum tercatat lengkap, mengganggu akurasi pemantauan arus kas. Laporan keuangan tahun 2024 menunjukkan fluktuasi laba bersih antara Rp7,8 juta hingga Rp9,3 juta. Fakta ini sejalan dengan data Bank Indonesia (2022) yang menyebutkan bahwa hanya 19,4% UMKM di Indonesia memiliki laporan keuangan yang layak, sisanya masih manual. Peningkatan jumlah salon sebesar 15% dalam dua tahun terakhir di Kabupaten Buleleng juga menegaskan urgensi sistem pengelolaan keuangan yang efisien dan strategi pengembangan usaha yang adaptif bagi UMKM seperti Rat Ayu Salon. Keberhasilan pengembangan usaha sangat bergantung pada kemampuan pelaku usaha untuk beradaptasi dengan kebutuhan pasar melalui inovasi dan efisiensi operasional (Afifuddin, 2020). Oleh karena itu, pengelolaan keuangan yang terstruktur dan pemanfaatan teknologi menjadi kunci bagi UMKM untuk meningkatkan daya saing dan keberlanjutan. Kegiatan ini mengacu pada teori manajemen keuangan dari Kasmir (2018) yang menekankan pentingnya pengelolaan keuangan yang sistematis, serta teori pengembangan usaha dari Afifuddin (2020) yang menyoroti inovasi dan efisiensi operasional.

Pengelolaan keuangan mencakup perencanaan, pengorganisasian, pengendalian, dan pengawasan aktivitas keuangan untuk mencapai tujuan usaha secara efisien (Trisnawati dkk., 2022). Fungsi utamanya meliputi pencarian dana untuk investasi yang menghasilkan laba dan alokasi dana yang efisien untuk operasional dan investasi strategis. Laporan keuangan, sebagai catatan sistematis informasi keuangan, berperan penting dalam menilai kinerja dan mendukung pengambilan keputusan (Kieso, Weygandt, & Warfield, 2019).

Pengembangan usaha diartikan sebagai upaya strategis untuk meningkatkan kapasitas, daya saing, dan keberlanjutan bisnis (Safitri, Luh, & Kasih, 2024). Ini mencakup ekspansi pasar, diversifikasi produk, peningkatan kualitas SDM, adopsi teknologi, dan perbaikan struktur organisasi. Konsep ini tidak hanya berfokus pada pertumbuhan finansial, tetapi juga pada keberlanjutan, dengan pemahaman mendalam terhadap kebutuhan pelanggan, perubahan teknologi, dan dampak lingkungan (Drucker, 2021). Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan, rumusan masalah dalam kegiatan ini adalah:

Bagaimana pengelolaan keuangan yang diterapkan oleh UMKM Rat Ayu Salon?

Bagaimana perencanaan pengembangan usaha yang diterapkan oleh UMKM Rat Ayu Salon?

Adapun tujuan kegiatan ini adalah untuk mengetahui pengelolaan dan perencanaan pengembangan usaha yang diterapkan oleh UMKM Rat Ayu Salon, sehingga mampu menerapkan konsep tersebut dengan baik dan mampu bersaing di lingkungan masyarakat. Kegiatan ini secara spesifik bertujuan untuk menganalisis efektivitas pengelolaan keuangan melalui sistem komputerisasi dan strategi kolaborasi dengan brand ternama, serta inovasi layanan dan pemasaran yang dilakukan oleh Rat Ayu Salon.

METODOLOGI PENELITIAN

Dalam kegiatan pengabdian masyarakat ini, metode pelaksanaan terdiri dari tiga tahapan utama, yaitu persiapan, pelaksanaan, dan evaluasi. Setiap tahapan dilakukan secara sistematis untuk memastikan bahwa kegiatan ini dapat berjalan dengan lancar.

1. Tahap Persiapan, yaitu melakukaan koordinasi antara Tim pelaksana dengan pemilik Rat Ayu Salon untuk membahas tentang tanggal pelaksanaan kegiatan pengabdian.
2. Tahap Pelaksanaan, yaitu memberikan pelatihan mengenai bagaimana cara penggunaan pencatatan keuangan digital dan bagaimana cara promosi dengan bekerja sama dengan brand – brand ternama.
3. Tahap Evaluasi

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan ini diawali dengan tahap persiapan. Pada tahapan ini tim pelaksana telah berkoordinasi dengan pemilik Rat Ayu Salon untuk menentukan tanggal pelaksanaan kegiatan yaitu pelatihan dan pendampingan yang sudah di programkan. Pada kegiatan ini yaitu tanggal 02 Januari 2025 tim menuju tempat usahanya untuk melakukan koordinasi awal dengan pemilik Rat Ayu Salon untuk menjelaskan tujuan kegiatan serta memberikan arahan mengenai penggunaan sistem pencatatan keuangan berbasis digital. Pelatihan ini mencakup cara melakukan input transaksi harian, serta penjelasan mengenai manfaat pencatatan keuangan digital. Tim pelaksana mengkoordinasikan pelaksanaan kegiatan pengabdian dan diputuskan pelaksanaan kegiatan dilakukan selama 3 kali selama 3 bulan. Mulai bulan Januari 2025, sistem pencatatan keuangan baru tersebut mulai diterapkan secara bertahap oleh pemilik usaha.

Untuk memastikan keberlanjutan dan konsistensi penerapan metode digitalisasi pada pencatatan keuangan Rat Ayu Salon, tim melakukan kunjungan lapangan secara berkala setiap bulan. Pada tanggal 30 Januari 2025 tim kembali ke lapangan dengan tujuan mengevaluasi penerapan awal pencatatan keuangan digital serta memberikan pendampingan tambahan jika masih terjadi kesalahan teknis. Pendampingan ini mencakup pengenalan fitur – fitur utama pada aplikasi pencatatan keuangan secara digital, simulasi input transaksi sederhana, dan pelatihan membuat laporan harian. Kunjungan kedua dilaksanakan pada tanggal 28 Februari 2025, kegiatan ini dilanjutkan dengan pendampingan intesif. Pada

tahap ini, tim tidak hanya memberikan bimbingan teknis, tetapi juga membantu memecahkan kendala yang dihadapi dalam praktik sehari – hari, seperti kesalahan menginput data. Pendampingan ini bertujuan agar pemilik usaha benar – benar terbiasa menggunakan sistem digital serta mampu menghitung laba rugi setiap bulannya.

Selanjutnya, pada bulan ketiga 31 Maret 2025, pemilik Rat Ayu Salon sudah mulai menunjukkan kemampuan dalam mengoperasikan pencatatan keuangan digital secara mandiri. Pencatatan transaksi telah dilakukan dengan lebih rapi, sistematis dan minim kesalahan, sehingga laporan keuangan yang dihasilkan lebih akurat.

Berdasarkan hasil dari kegiatan ini, peralihan ke sistem pengelolaan keuangan digital telah memberikan dampak signifikan. Pencatatan keuangan kini dilakukan secara sistematis, memungkinkan pemilik salon untuk mengetahui pendapatan, pengeluaran, dan laba rugi usaha dengan lebih mudah. Sebagai contoh, laporan laba rugi digital menunjukkan total pendapatan pada Januari 2025 sebesar Rp30.070.000 dengan laba bersih Rp9.315.000. Meskipun Februari 2025 mengalami sedikit penurunan pendapatan menjadi Rp27.750.000 dengan laba bersih Rp7.815.000 (dipengaruhi oleh hari kerja yang lebih sedikit), Maret 2025 menunjukkan pemulihian pendapatan mendekati Januari (Rp30.055.000) dengan laba bersih Rp9.307.000.

Table 1. Laporan Keuangan Rat Ayu Salon Per Januari 2025

Tanggal	Penyediaan yang Dilakukan	Total Pendapatan (Rp)	Pengeluaran Harian (Rp)	Laba Kotor (Rp)
1 Januari 2025	Cuci Blow, Makeup, Pewarnaan Rambut, Nail Art, Smoothing	Rp 980,000	Rp 190,000	Rp 815,000
2 Januari 2025	Pewarnaan Rambut, Cuci Blow, Pewarnaan Rambut, Facial	Rp 850,000	Rp 200,000	Rp 650,000
3 Januari 2025	Smoothing, Ion Jepang, Pewarnaan Rambut	Rp 1,050,000	Rp 200,000	Rp 850,000
4 Januari 2025	Facial, Cuci Blow, Makeup, Nail Art	Rp 890,000	Rp 190,000	Rp 700,000
5 Januari 2025	Smoothing, Cuci Blow, Eyelash Extension, Potong Rambut	Rp 950,000	Rp 180,000	Rp 770,000
6 Januari 2025	Facial, Cuci Blow, Makeup, eyelashes, creambath	Rp 950,000	Rp 185,000	Rp 765,000
7 Januari 2025	Creambath, Makeup, Cuci Blow, Pewarnaan Rambut, Facial	Rp 1,450,000	Rp 200,000	Rp 1,250,000
8 Januari 2025	Potong Rambut, Smoothing, Makeup, Facial	Rp 895,000	Rp 240,000	Rp 655,000
9 Januari 2025	Smoothing, Pewarnaan Rambut, Creambath	Rp 1,020,000	Rp 200,000	Rp 820,000
10 Januari 2025	Creambath, Potong Rambut, Cuci Blow, Makeup, Facial	Rp 950,000	Rp 200,000	Rp 750,000
11 Januari 2025	Makeup, Smoothing, Cuci Blow	Rp 970,000	Rp 200,000	Rp 770,000
12 Januari 2025	Smoothing, Facial, Cuci Blow, Pewarnaan Rambut, Facial	Rp 890,000	Rp 190,000	Rp 700,000

13 Januari 2025	Potong Rambut, Potong Rambut, Potong Rambut	Rp 850,000	Rp 200,000	Rp 650,000
14 Januari 2025	Creambath, Smoothing, Makeup, Pewarnaan Rambut	Rp 870,000	Rp 190,000	Rp 680,000
15 Januari 2025	Cuci Blow, Pewarnaan Rambut, Facial, Potong Rambut	Rp 990,000	Rp 200,000	Rp 790,000
16 Januari 2025	Facial, Smoothing, Pewarnaan Rambut, Potong Rambut	Rp 1,150,000	Rp 190,000	Rp 960,000
17 Januari 2025	Makeup, Creambath, Pewarnaan Rambut	Rp 980,000	Rp 200,000	Rp 780,000
18 Januari 2025	Facial, Pewarnaan Rambut, Makeup, Pewarnaan Rambut	Rp 1,250,000	Rp 200,000	Rp 1,050,000
19 Januari 2025	Creambath, Smoothing, Facial, Smoothing	Rp 1,100,000	Rp 185,000	Rp 915,000
20 Januari 2025	Smoothing, Creambath, Facial, Smoothing, Pewarnaan Rambut	Rp 1,000,000	Rp 200,000	Rp 800,000
21 Januari 2025	Facial, Cuci Blow, Makeup, Pewarnaan Rambut	Rp 950,000	Rp 170,000	Rp 770,000
22 Januari 2025	Potong Rambut, Facial, Smoothing, Smoothing	Rp 1,200,000	Rp 185,000	Rp 1,015,000
23 Januari 2025	Smoothing, Cuci Blow, Pewarnaan Rambut, Facial	Rp 920,000	Rp 200,000	Rp 720,000
24 Januari 2025	Cuci Blow, Pewarnaan Rambut, Creambath, Eyelash	Rp 950,000	Rp 185,000	Rp 735,000
25 Januari 2025	Pewarnaan Rambut, Smoothing, Facial, Smoothing, Pewarnaan Rambut	Rp 1,150,000	Rp 200,000	Rp 950,000
26 Januari 2025	Makeup, Potong Rambut, Cuci Blow	Rp 950,000	Rp 195,000	Rp 755,000
27 Januari 2025	Cuci Blow, Creambath, Facial, Smoothing, Pewarnaan Rambut	Rp 750,000	Rp 185,000	Rp 565,000
28 Januari 2025	Facial, Facial, Smoothing, Facial, Smoothing, Pewarnaan Rambut	Rp 1,900,000	Rp 200,000	Rp 1,700,000
29 Januari 2025	Creambath, Facial, Facial, Smoothing	Rp 1,285,000	Rp 200,000	Rp 1,085,000
30 Januari 2025	Facial, Cuci Blow, Serum, Ion Jepang, Facial, Smoothing, Pewarnaan Rambut	Rp 890,000	Rp 195,000	Rp 695,000
31 Januari 2025	Makeup, Potong Rambut, Facial, Facial, Smoothing, Pewarnaan Rambut	Rp 1,300,000	Rp 200,000	Rp 1,100,000
Total		Rp 30,070,000	Rp 5,890,000	Rp 24,205,000

(Sumber : Rat Ayu Salon, 2025)

Berdasarkan Tabel 1, pengelolaan keuangan Rat Ayu Salon pada Januari 2025 telah dilakukan secara sistematis melalui pencatatan digital. Tabel mencakup data tanggal pelayanan, jenis layanan, pendapatan harian, pengeluaran, dan laba kotor. Selama bulan tersebut, total pendapatan mencapai Rp30.070.000, dengan pengeluaran bahan baku Rp5.890.000, sehingga menghasilkan laba kotor sebesar Rp24.205.000. Berikut Laporan Laba Rugi bulan Januari:

Table 2. Rincian Laporan Laba Rugi Rat Ayu Salon per Januari 2025

Pendapatan	
Pendapatan Jasa Salon	Rp 30,070,000
Total Pendapatan	Rp 30,070,000
Pengeluaran	
Biaya Variabel	
Listrik & Air	Rp 1,365,000
Biaya Bahan Baku Salon	Rp 5,890,000
Promosi & Marketing	Rp 500,000
Transport dll	Rp 500,000
Biaya Tetap	
Biaya Sewa Gedung	Rp 1,500,000
Biaya Akum. Penyusutan Peralatan	Rp 1,000,000
Biaya Gaji	Rp 10,000,000
Total Biaya	Rp 20,755,000
Laporan Laba/Rugi	Rp 9,315,000

(Sumber : Rat Ayu Salon, 2025)

Berdasarkan Tabel 2, menyajikan Laporan Laba Rugi Rat Ayu Salon untuk periode 1–31 Januari 2025. Total pendapatan dari jasa salon sebesar Rp30.070.000, diperoleh dari berbagai layanan kecantikan. Pengeluaran terdiri dari biaya variabel (listrik dan air Rp1.365.000, bahan baku Rp5.890.000, promosi Rp500.000, transportasi dan lainnya Rp500.000) dan biaya tetap (sewa gedung Rp1.500.000, penyusutan peralatan Rp1.000.000, gaji Rp10.000.000), dengan total biaya Rp20.755.000. Laba bersih yang dihasilkan adalah Rp9.315.000. Hasil ini menunjukkan bahwa pengelolaan keuangan yang terencana memungkinkan usaha tetap memperoleh keuntungan yang signifikan. Secara keseluruhan, kinerja keuangan salon stabil dan mencerminkan efisiensi dalam pengelolaan operasional serta pengeluaran tetap.

Temuan ini sejalan dengan teori manajemen keuangan yang dikemukakan oleh Firmansyah et al. (2023) menunjukkan bahwa literasi digital meningkatkan persepsi kemanfaatan dan kemudahan penggunaan aplikasi keuangan digital pada UMKM. Hal ini sejalan dengan tujuan pengabdian masyarakat, yaitu meningkatkan kemampuan UMKM agar mampu menerima dan menggunakan sistem pencatatan keuangan digital. Dalam konteks Rat Ayu Salon, penerapan sistem pencatatan keuangan digital yang sederhana namun efektif memungkinkan pemilik untuk mengorganisir dan mengendalikan sumber daya keuangan dengan lebih baik. Selain itu, Ball (2021) menekankan bahwa transparansi dalam pencatatan keuangan mampu meningkatkan akuntabilitas dan pengambilan keputusan berbasis data. Dengan sistem pencatatan yang jelas, pemilik Rat Ayu Salon dapat membuat keputusan yang lebih informasional dan strategis, yang pada gilirannya dapat meningkatkan kinerja usaha.

Lebih lanjut, hasil kegiatan ini konsisten dengan studi yang dilakukan oleh Hakim, Sari, & Prabowo (2023), yang menunjukkan bahwa digitalisasi dan pencatatan keuangan rutin dapat meningkatkan efisiensi dan efektivitas pengelolaan keuangan UMKM. Demikian pula, Supriadi, Hidayati, & Rahmawati (2024) menekankan pentingnya pencatatan keuangan sesuai standar untuk meningkatkan transparansi usaha. Oleh karena itu, dapat disimpulkan bahwa sistem pengelolaan keuangan digital yang diterapkan oleh Rat Ayu Salon telah memberikan kontribusi positif terhadap peningkatan efektivitas manajemen usaha.

Setelah tahap pelaksanaan maka tahap terakhir adalah tahap evaluasi. Pada tahap ini setelah dilaksanakan pelatihan, pemilik Rat Ayu Salon sudah mampu memahami bagaimana cara penggunaan pencatatan keuangan digital secara dasar meskipun masih dengan arahan dari tim. Kesadaran akan pentingnya pencatatan keuangan yang rapi juga mulai tumbuh, sehingga pemilik Rat Ayu Salon lebih teliti dalam mencatat setiap pemasukan dan pengeluaran.

Selain pengelolaan keuangan, pendampingan juga dilakukan pada aspek pengembangan usaha. Rat Ayu Salon menghadapi tantangan dalam memperluas pasar dan mempertahankan pelanggan di tengah persaingan yang ketat. Melalui kegiatan ini, pemilik diarahkan untuk memperkuat strategi promosi dan menjalin kolaborasi dengan brand ternama seperti Makarizo, CBD, dan Matrix. Kolaborasi ini tidak hanya meningkatkan kualitas layanan, tetapi juga memperkuat citra usaha di mata konsumen. Pemanfaatan media sosial sebagai sarana promosi juga disarankan agar jangkauan pemasaran semakin luas. Langkah-langkah pengembangan tersebut terbukti mampu meningkatkan loyalitas pelanggan sekaligus memperkuat posisi Rat Ayu Salon dalam menghadapi persaingan.

Rat Ayu Salon menghadapi tantangan dalam pengembangan usahanya, terutama terkait promosi yang terbatas dalam menarik dan mempertahankan pelanggan, serta persaingan yang ketat. Untuk mengatasi hal ini, salon telah mengambil langkah strategis melalui berbagai inovasi dan kolaborasi.

Salah satu inisiatif penting adalah menjalin kerja sama dengan brand ternama seperti Makarizo, CBD, dan Matrix. Kolaborasi ini tidak hanya mencerminkan komitmen salon terhadap kualitas layanan, tetapi juga memperkuat citra dan posisi usaha di mata konsumen. Dengan menggunakan produk berkualitas dari brand-brand ini, Rat Ayu Salon dapat memberikan layanan yang lebih baik dan memuaskan. Kerja sama ini juga mencakup partisipasi dalam acara promosi, diskon khusus, dan pelatihan staf mengenai manfaat serta cara penggunaan produk-produk tersebut.

Selain itu, Rat Ayu Salon secara konsisten berupaya meningkatkan kualitas layanan untuk memperkuat loyalitas pelanggan. Hal ini diwujudkan melalui pelatihan rutin bagi seluruh staf dan tenaga kerja, memastikan mereka memiliki keterampilan mumpuni dalam teknik perawatan rambut, kulit, dan tubuh terbaru. Keramahan dan profesionalisme karyawan juga menjadi perhatian utama untuk menciptakan pengalaman pelanggan yang menyenangkan dan mendorong kunjungan berulang.

Inovasi layanan dan produk juga menjadi fokus Rat Ayu Salon untuk memenuhi kebutuhan pasar yang terus berkembang. Salon memperkenalkan layanan baru seperti spa relaksasi dan perawatan kecantikan komprehensif. Rutinitas mengadakan event atau workshop kecantikan juga dilakukan untuk menarik minat pelanggan baru dan meningkatkan kesadaran terhadap layanan yang ditawarkan. Efektivitas dari pengembangan usaha ini terlihat dari peningkatan pengenalan salon di masyarakat dan kepercayaan konsumen, karena salon bekerja sama dengan brand-brand ternama yang memiliki reputasi baik. Langkah-langkah ini menunjukkan komitmen salon dalam memberikan pelayanan terbaik dan terus berinovasi untuk pertumbuhan berkelanjutan.

Strategi inovatif yang dijalankan oleh Rat Ayu Salon, seperti menjalin kerja sama dengan brand ternama dan mengadakan event kecantikan, sejalan dengan penelitian terdahulu yang menyatakan bahwa kolaborasi strategis dapat meningkatkan inovasi dan daya saing perusahaan. Khan, Ali, & Khan (2020) menemukan bahwa kolaborasi antarperusahaan dapat menciptakan sinergi yang menguntungkan, yang relevan dengan langkah Rat Ayu Salon dalam menjalin kerja sama dengan brand-brand ternama. Selain itu, Huang & Sarigöllü (2021) menyoroti bahwa kolaborasi antar merek dapat meningkatkan loyalitas pelanggan melalui peningkatan kualitas layanan dan pengalaman pelanggan, yang relevan dengan strategi promosi bersama dan program loyalitas Rat Ayu Salon.

Teori kolaborasi strategis menjelaskan bahwa kerja sama antara perusahaan dapat menciptakan nilai tambah yang signifikan. Dengan demikian, sinergi antara Rat Ayu Salon dan mitra bisnisnya menjadi salah satu kunci dalam memperluas pangsa pasar dan menciptakan pertumbuhan usaha yang berkelanjutan. Melalui pendekatan yang terintegrasi ini, Rat Ayu Salon tidak hanya mampu bersaing di pasar yang ketat, tetapi juga menciptakan nilai tambah bagi pelanggan dan meningkatkan loyalitas mereka.

SIMPULAN DAN SARAN

Simpulan

Kegiatan pengabdian masyarakat pada UMKM Rat Ayu Salon menunjukkan bahwa penerapan sistem pencatatan keuangan berbasis digital mampu meningkatkan ketelitian, efisiensi, serta kecepatan dalam penyusunan laporan keuangan. Selama periode Januari–Maret 2025, laporan keuangan yang dihasilkan menjadi lebih terstruktur, sehingga pemilik usaha dapat memantau pendapatan, pengeluaran, dan laba bersih secara lebih akurat. Selain itu, upaya pengembangan usaha melalui kolaborasi dengan brand ternama seperti Makarizo, CBD, dan Matrix serta pemanfaatan media sosial sebagai sarana promosi memberikan dampak positif terhadap citra dan daya saing usaha. Hal ini membuktikan bahwa inovasi dalam pengelolaan keuangan dan strategi pengembangan usaha yang tepat mampu memperkuat keberlanjutan dan posisi Rat Ayu Salon di tengah persaingan yang semakin ketat.

Saran

Berdasarkan kesimpulan diatas, ada beberapa saran yang dapat diberikan untuk Rat Ayu Salon, yaitu UMKM Rat Ayu Salon diharapkan konsisten menggunakan sistem pencatatan keuangan digital agar laporan keuangan lebih rapi, akurat, dan dapat dijadikan dasar pengambilan keputusan. Selain itu, strategi pengembangan usaha perlu terus diperkuat dengan inovasi layanan serta promosi berbasis digital untuk menjangkau lebih banyak konsumen.

DAFTAR RUJUKAN

Afifuddin. (2020). Pengembangan usaha UMKM berbasis inovasi dan efisiensi operasional. Jakarta: Rajawali Pers.

- Ball, R. (2021). Transparency in financial reporting: Enhancing accountability and decision making. London: Routledge.
- Bank Indonesia. (2022). Laporan perkembangan UMKM di Indonesia. Jakarta: Bank Indonesia.
- Drucker, P. (2021). Innovation and entrepreneurship. New York: Harper Business.
- Firmansyah, A., Yuliana, D., & Ramadhan, F. (2023). Digital financial literacy and the adoption of accounting applications in MSMEs. *Journal of Digital Economy and Business*, 5(2), 101-112.
- Hakim, L., Sari, N., & Prabowo, H. (2023). The impact of digitalization on financial management efficiency of MSMEs. *Jurnal Akuntansi dan Keuangan*, 28(1), 55-66.
- Huang, R., & Sarigöllü, E. (2021). Brand collaborations and customer loyalty: Evidence from emerging markets. *Journal of Business Research*, 124, 437-445.
- Kasmir. (2018). Manajemen keuangan. Jakarta: Rajawali Pers.
- Khan, M., Ali, S., & Khan, N. (2020). Strategic collaboration and innovation performance in SMEs. *International Journal of Business and Management Studies*, 12(3), 45-57.
- Kieso, D. E., Weygandt, J. J., & Warfield, T. D. (2019). Intermediate accounting (16th ed.). Hoboken, NJ: Wiley.
- Safitri, A., Luh, N., & Kasih, I. (2024). Business development strategies for MSMEs: Sustainability and competitiveness approach. *Jurnal Manajemen dan Bisnis*, 14(1), 33-47.
- Supriadi, R., Hidayati, S., & Rahmawati, T. (2024). Standardized financial recording and business transparency in SMEs. *Jurnal Ekonomi dan Akuntansi Indonesia*, 18(2), 72-84.
- Trisnawati, D., Putra, A., & Santoso, B. (2022). The role of financial management in improving MSME performance. *Jurnal Akuntansi Multiparadigma*, 13(1), 88-99.