

Pengembangan Inovasi UMKM Ayyubi Ice Kopyour : Pengabdian Masyarakat Di Desa Sukadami Kecamatan Cikarang Selatan Bekasi

Rismawati¹, Putri Mustika Sari², Nabila Damayanti Putri³, Feliza Clairine Althafa⁴, Jefriyanti Zebua⁵

^{1,2,3,4,5} Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Pelita Bangsa, Indonesia

Corresponding Author

Nama Penulis: Nabila Damayanti Putri

E-mail: nadamputri@gmail.com

Abstrak

Kegiatan ini bertujuan untuk mengamati UMKM Ayyubi Ice Kopyour, sebuah usaha kecil menengah yang bergerak dibidang minuman segar tradisional. Observasi dilakukan untuk memahami berbagai operasional, tantangan yang dihadapi, dan potensi pengembangan usaha. Metode yang digunakan meliputi wawancara dengan pemilik usaha, pengamatan langsung di lokasi produksi, serta analisis data penjualan dan pemasaran. Hasil observasi menunjukkan bahwa UMKM es kopyor memiliki prospek yang menjanjikan dengan pangsa pasar yang stabil, terutama di kalangan konsumen lokal yang mencari minuman segar berbahan alami. Namun, ada beberapa tantangan seperti keterbatasan modal distribusi yang belum optimal, dan persaingan dengan produk minuman modern. Evaluasi terhadap keuangan mengindikasikan perlunya pembaruan dan peningkatan dalam sistem pengelolaan data dan informasi. Rekomendasi yang diberikan mencakup peningkatan strategi pemasaran, diversifikasi produk, pembaruan sistem keuangan, dan peningkatan kualitas layanan untuk memperluas pangsa pasar dan meningkatkan daya saing usaha.

Kata kunci - UMKM, pengembangan usaha, pengelolaan produk, pemberdayaan masyarakat

Abstract

This research aims to observe Ayyubi Ice Kopyour MSMEs, a small and medium business engaged in traditional fresh drinks. Observations are carried out to understand various operations, challenges faced, and business development potential. The methods used include interviews with business owners, direct observation at production sites, and analysis of sales and marketing data. The results of observations show that ice kopyor MSMEs have promising prospects with a stable market share, especially among local consumers who are looking for fresh drinks made from natural ingredients. However, there are several challenges such as limited distribution capital that is not optimal, and competition with modern beverage products. Evaluation of finance indicates the need for updates and improvements in data and information management systems. The recommendations given include improving marketing strategies, diversifying products, updating the financial system, and improving service quality to expand market share and increase business competitiveness

Keywords – MSMEs, business development, product management, community empowerment

PENDAHULUAN

Pengabdian masyarakat adalah suatu kegiatan yang bertujuan membantu masyarakat tertentu dalam beberapa aktivitas tanpa mengharapkan imbalan dalam bentuk apapun. Pengabdian pada masyarakat memiliki nilai yang sangat tinggi dalam pembentukan karakter dan perkembangan sosial. Selain memberikan manfaat konkret, pengabdian juga dapat memperkuat rasa empati, tanggung jawab sosial, dan pemahaman akan masalah yang dihadapi oleh berbagai kelompok masyarakat. Dengan melakukan PKM dapat membantu menciptakan ketentraman, dan kenyamanan dalam kehidupan bermasyarakat serta keterampilan yang dibutuhkan.

Perkembangan UMKM di Indonesia terus meningkat dari segi kualitasnya, hal ini dikarenakan dukungan kuat dari pemerintah dalam pengembangan yang dilakukan kepada para pegiat usaha. UMKM merupakan singkatan dari Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah. Pada dasarnya, UMKM adalah arti usaha atau bisnis yang dilakukan oleh individu, kelompok, badan usaha kecil, maupun rumah tangga. UMKM juga memiliki beberapa keunggulan dibandingkan usaha besar yaitu inovasi yang mudah terjadi dalam pengembangan produk, kemampuan menyerap tenaga kerja cukup banyak, fleksibilitas dan adaptasi terhadap perubahan pasar yang cepat lebih baik dibandingkan usaha besar.

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki peran krusial dalam ekonomi Indonesia, tidak hanya menciptakan lapangan kerja tetapi juga berkontribusi pada pertumbuhan ekonomi nasional. Salah satu bentuk UMKM yang banyak diminati adalah usaha es kopyor, yang menyediakan minuman segar dari kelapa. Meskipun memiliki peluang pasar yang besar, UMKM es kopyour seringkali menghadapi tantangan dalam proses pemasaran, distribusi, dan bersaing dengan produk minuman modern. Seperti halnya usaha UMKM pembuatan es kopyor yang berdiri pada tahun 2021 hingga saat ini. Sebuah usaha yang terlihat kecil namun tidak dapat disepelekan karena menghasilkan revenue yang terbilang lumayan.

Es Kopyor adalah salah satu jenis minuman yang terbuat dari bahan agar-agar yang menyerupai kelapa, sirup dan bahan lainnya untuk menambah rasa. Jenis Es Kopyor yang sudah ada tersebut di atas mungkin sudah biasa kita makan. Harapan dari usaha adanya Es Kopyor ini adalah meskipun sederhana tetapi tetap bisa lebih berkembang pesat dengan harga yang terjangkau enak dan segar dengan beragam rasa.

Berdasarkan latar belakang dan rumusan masalah diatas, dapat disimpulkan dalam pengabdian Masyarakat terhadap UMKM Ayyubi Ice Kopyour, bahwa sebagai pengusaha perlu memastikan perkembangan teknologi. Dengan melakukan observasi dan menganalisis berbagai perspektif seperti menganalisis dampak, risiko dan strategi yang tepat mengikuti perkembangan zaman untuk memastikan keberhasilan jangka panjang. Melalui kegiatan pengabdian ini, diharapkan dapat menganalisis dampak penggunaan sistem penjualan saat ini terhadap peningkatan penjualan dan perluasan pangsa pasar UMKM es kopyor di Desa Sukadami kecamatan Cikarang Selatan, Bekasi. Mengidentifikasi kelemahan dan kekurangan saat ini dalam mengembangkan produk, serta memberikan rekomendasi untuk perbaikan dan pembaruan dalam beberapa aspek agar lebih mendukung aktivitas pemasaran UMKM es kopyor.

METODE

Kegiatan pengabdian kepada Masyarakat ini dilaksanakan pada UMKM Ayyubi Ice Kopyour Di Desa Sukadami Kecamatan Cikarang Selatan Bekasi. Metode pendekatan yang digunakan dalam kegiatan pengabdian ini partisipatif dan wawancara. Serangkaian kegiatan yang dilakukan dimulai dengan melakukan pengenalan profil usaha, dengan tujuan dapat mengetahui dan memahami mengenai produk yang dijual.

Setelah memahami produk, mahasiswa melakukan kegiatan produksi, mulai dari proses pembuatan minuman, pengemasan, hingga pemasangan label merk. Selesai melakukan proses produksi, melakukan wawancara terkait beberapa aspek seperti strategi pemasaran dan pelayanan, analisis keunggulan, dampak hingga risiko yang bertujuan 1) Meningkatkan pemahaman pelaku

This work is licensed under Creative Commons Attribution License 4.0 CC-BY International license

UMKM tentang pentingnya keterampilan manajemen pemasaran dan inovasi, 2) Memberikan keterampilan praktis yang dapat berlangsung diterapkan dalam kegiatan usaha sehari-hari, 3) Memotivasi pelaku MKM untuk terus belajar dan mengembangkan usaha mereka.

Kegiatan yang Dilaksanakan



Gambar 1.
Proses Penempelan Sticker Pada Kemasan



Gambar 2.
Proses Pengemasan Produk



Gambar 3.
Foto Bersama Kegiatan Pengabdian Masyarakat

HASIL DAN PEMBAHASAN

Produk dari toko Ayyubi adalah es kopyor, sebuah minuman khas Indonesia yang terbuat dari agar-agar berperisa kelapa yang disajikan dengan susu dan dikemas didalam kemasan botol yang menarik. Usaha ini dimulai pada November 2021, bekerja sama dengan koperasi karyawan dan Dinas koperasi, Ayyubi Es Kop Your dapat menjual produknya ke perusahaan-perusahaan hingga 150 botol per hari. Selain melalui koperasi karyawan, Ayyubi Es Kop Your juga mempromosikan produknya melalui media sosial Whatsaap, dan Facebook. Lalu pada awal tahun 2023 produk dari Ayyubi Es Kop Your sudah dapat dipesan melalui Gofood dan kini sedang dalam pengajuan pada aplikasi ShopeeFood.

Ayyubi Es Kop Your menawarkan berbagai rasa atau varian untuk memenuhi selera dan preferensi pelanggan, ada 6 varian rasa es kopyor yaitu Coco pandan (best seller), Mangga, Melon, Leci, Kopi dan Gula aren. Produk es kopyor dapat tahan hingga 2 bulan jika disimpan pada freezer dan 10 hari jika disimpan pada lemari pendingin atau showcase.



Gambar 4.
Varian Rasa Es Kopyor

Menurut ibu Pipit, pemilik usaha Ayyubi Es Kop Your, kendala yang dihadapi dalam penggunaan aplikasi online seperti Facebook atau Gofood adalah dalam proses display produknya, seperti foto produk yang perlu diupdate agar menarik konsumen dan juga jam buka tutup toko pada aplikasi yang harus di update setiap hari.

Kendala lainnya yaitu ibu Pipit merasa semakin banyaknya pesaing yang mungkin menjual produk yang sama. Hal ini membuat kekhawatiran terhadap jumlah permintaan dari konsumen, jumlah produksi dapat mengalami peningkatan namun juga dapat mengalami penurunan.

Penjualan produk pun dicatat secara manual tanpa bantuan aplikasi seperti Microsoft Word atau Excel, hal tersebut membuat ibu Pipit sedikit kesulitan karena usaha ini dikelola sendiri tanpa adanya admin. Dilihat dari masalah tersebut, pelatihan penggunaan aplikasi online untuk penjualan produk dan aplikasi komputer untuk pencatatan penjualan sangat dibutuhkan untuk mendukung semakin berkembangnya usaha ini.

Berikut merupakan Visi dan Misi dari usaha Ayyubi Ice Kopyour, yaitu :

Visi : Menjadi penyedia minuman berkualitas dengan cita rasa autentik, serta menjadi pilihan utama bagi pelanggan yang menginginkan pengalaman kuliner yang memuaskan.

Misi :

1. Menyajikan es kopyor yang lezat dan khas dengan menggunakan bahan-bahan berkualitas dan resep tradisional yang terjaga.
2. Memberikan pelayanan yang ramah dan profesional kepada setiap pelanggan untuk menciptakan pengalaman minum yang menyenangkan.

3. Berkontribusi pada pembangunan ekonomi lokal dengan memberdayakan petani dan produsen lokal dalam rantai pasokan.
4. Menjaga kebersihan, keamanan pangan, dan kualitas produk dalam setiap proses produksi untuk memastikan kepuasan dan kepercayaan pelanggan.
5. Terus berinovasi dalam produk dan layanan untuk memenuhi selera dan kebutuhan pelanggan yang berkembang.

Peluang dan Ancaman

Berikut ini analisis peluang dan ancaman terhadap usaha Ayyubi Ice Kopyour :

a. Peluang

- 1) **Tingginya Permintaan Pasar:** Dengan bantuan teknologi, UMKM dapat mengumpulkan dan menganalisis data penjualan serta preferensi pelanggan untuk memahami tren pasar. Hal ini memungkinkan UMKM merespons permintaan tinggi dengan strategi yang lebih tepat dan efisien.
- 2) **Dukungan dari Pemerintah:** membantu UMKM mengakses informasi tentang program dukungan pemerintah, seperti pelatihan dan bantuan teknis. Dengan sistem keuangan, UMKM dapat dengan mudah mengelola dan melaporkan data yang diperlukan untuk mendapatkan bantuan tersebut.
- 3) **Kemajuan Teknologi Digital:** mendukung integrasi dengan platform e-commerce dan media sosial, memungkinkan UMKM memasarkan produk mereka secara online. Ini memperluas jangkauan pasar dan memudahkan pengelolaan inventaris serta pesanan secara digital.

- b. Ancaman :** Ketergantungan pada Bahan Baku. UMKM dapat mengelola rantai pasokan lebih efisien, memantau ketersediaan bahan baku, dan mengatur stok dengan lebih baik. Ini membantu mengurangi dampak fluktuasi harga dan ketersediaan bahan baku.

Keunggulan Strategis

Dengan memanfaatkan Ekonomi manajerial sebagai fondasi utama UMKM Es Kopyor dapat meningkatkan efisiensi operasional, mengoptimalkan efisiensi keuangan, serta tetap kompetitif dalam pasar yang semakin digital. Selain itu terdapat beberapa keunggulan strategis dalam menerapkan sistem ekonomi manajerial, yaitu :

1. **Efisiensi Pengeluaran**
UMKM Es Kopyor mengefisieni pengeluaran untuk keuangan dengan baik. Efisiensi ini juga menguntungkan bagi pengusaha karena dengan keuntungan yang diambil sangat minim, maka dengan mengefisieni pengeluaran akan memperbanyak profit yang dihasilkan.
2. **Belajar menggunakan Sistem pencatatan Keuangan**
UMKM es Kopyour ini sudah mulai mempelajari sistem pencatatan keuangan agar terlihat keuntungan yang dihasilkan selama membangun usaha tersebut.
3. **Analisis Pemasaran dan Penjualan**
Melalui alat analitik pemasaran, UMKM Es Kopyor dapat menganalisis data penjualan dan efektivitas kampanye dengan lebih mendalam. Analisis ini membantu mereka untuk mengidentifikasi tren pasar, memprediksi permintaan, dan mengembangkan strategi pemasaran yang lebih adaptif terhadap perubahan perilaku konsumen.
4. **Integrasi Keuangan yang Efisien**
UMKM Es Kopyor menggunakan Sistem pencatatan keuangan untuk mengelola keuangan secara terintegrasi dan akurat. Mereka menggunakan perangkat lunak akuntansi untuk melacak pengeluaran, pendapatan, dan laba secara rinci, serta menghasilkan laporan keuangan otomatis untuk mendukung pengambilan keputusan yang lebih baik.
5. **Prioritaskan Keamanan Data dan Kepatuhan**
UMKM Es Kopyor menjaga keamanan data dengan ketat dan memastikan kepatuhan terhadap regulasi dan standar keamanan pangan yang berlaku, menjaga integritas data pelanggan dan operasional mereka.

Analisis Dampak, Risiko dan Strategi

Analisis risiko dapat membantu UMKM Es Kopyor untuk mengidentifikasi potensi ancaman terhadap implementasi SIM mereka dan merancang strategi mitigasi yang efektif untuk mengurangi dampak negatif serta memaksimalkan manfaat dari teknologi pencatatan keuangan dalam mendukung pertumbuhan dan keberhasilan bisnis mereka.

Analisis risiko dalam strategi Ekonomi Manajerial untuk UMKM Es Kopyor mencakup beberapa aspek yang perlu dipertimbangkan, yaitu :

1. Pencatatan Keuangan
 - a. Risiko : Terjadi kerugian yang diakibatkan lemahnya pencatatan keuangan masuk.
 - b. Dampak : Terjadi kerugian yang bisa mengakibatkan kebangkrutan usaha.
 - c. Strategi Mitigasi : Mengimplementasikan pencatatan keuangan mulai dari pengeluaran hingga pemasukan.
2. Integrasi Sistem dan Ketersediaan Infrastruktur
 - a. Risiko : Kegagalan integrasi antara sistem-sistem yang berbeda (misalnya, POS, manajemen inventaris, dan e-commerce) atau gangguan pada infrastruktur TI yang menyebabkan downtime.
 - b. Dampak : Gangguan pada operasi harian, penurunan produktivitas, dan hilangnya kesempatan penjualan atau layanan pelanggan.
 - c. Strategi Mitigasi : Menerapkan pengujian reguler sistem, pemantauan kinerja infrastruktur TI secara rutin, dan membangun redundansi atau backup sistem untuk memastikan ketersediaan layanan yang optimal.
3. Kesesuaian Regulasi dan Kepatuhan
 - a. Risiko : Pelanggaran terhadap regulasi privasi data, kepatuhan pajak elektronik, atau persyaratan hukum lainnya yang berlaku.
 - b. Dampak : Sanksi hukum, denda keuangan, atau penutupan sementara bisnis karena tidak mematuhi peraturan yang berlaku.
 - c. Strategi Mitigasi : Memahami dan mengikuti peraturan yang relevan, melibatkan konsultan hukum atau kepatuhan untuk mendapatkan nasihat yang tepat, serta mengadopsi kebijakan internal yang sesuai dengan standar regulasi yang berlaku.
4. Ketergantungan Pada Pihak Ketiga
 - a. Risiko : Ketergantungan pada distributor seperti koperasi karyawan dan lain lain.
 - b. Dampak : tidak berinovasi terhadap teknologi yang berkembang di masa sekarang, seperti pemasaran melalui media sosial yang dapat memberikan untung lebih banyak.
 - c. Strategi Mitigasi : Belajar memasarkan melalui media sosial dan mengikuti perkembangan zaman atau trend terkini.
5. Kesesuaian dengan Kebutuhan Bisnis
 - a. Risiko : Implementasi sistem pencatatan keuangan yang tidak sesuai dengan kebutuhan operasional atau strategi bisnis UMKM Es Kopyor.
 - b. Dampak : Penggunaan yang tidak efisien dari investasi teknologi, penurunan produktivitas, atau kesulitan dalam menyesuaikan sistem dengan perkembangan bisnis.
 - c. Strategi Mitigasi : Melibatkan pemangku kepentingan internal dalam perencanaan dan pengembangan sistem pencatatan keuangan, melakukan evaluasi reguler terhadap kebutuhan bisnis dan sistem yang ada, serta fleksibilitas dalam mengadaptasi teknologi dengan strategi bisnis yang berubah.

Keunggulan Strategis

Dengan memanfaatkan Ekonomi manajerial sebagai fondasi utama UMKM Es Kopyor dapat meningkatkan efisiensi operasional, mengoptimalkan efisiensi keuangan, serta tetap kompetitif dalam pasar yang semakin digital. Selain itu terdapat beberapa keunggulan strategis dalam menerapkan sistem ekonomi manajerial, yaitu :

1. Efisiensi Pengeluaran
UMKM Es Kopyor mengefisiensi pengeluaran untuk keuangan dengan baik. Efisiensi ini juga menguntungkan bagi pengusaha karena dengan keuntungan yang diambil sangat minim, maka dengan mengefisiensi pengeluaran akan memperbanyak profit yang dihasilkan.
2. Belajar menggunakan Sistem pencatatan Keuangan
UMKM es Kopyour ini sudah mulai mempelajari sistem pencatatan keuangan agar terlihat keuntungan yang dihasilkan selama membangun usaha tersebut.
3. Analisis Pemasaran dan Penjualan
Melalui alat analitik pemasaran, UMKM Es Kopyor dapat menganalisis data penjualan dan efektivitas kampanye dengan lebih mendalam. Analisis ini membantu mereka untuk mengidentifikasi tren pasar, memprediksi permintaan, dan mengembangkan strategi pemasaran yang lebih adaptif terhadap perubahan perilaku konsumen.
4. Integrasi Keuangan yang Efisien
UMKM Es Kopyor menggunakan Sistem pencatatan keuangan untuk mengelola keuangan secara terintegrasi dan akurat. Mereka menggunakan perangkat lunak akuntansi untuk melacak pengeluaran, pendapatan, dan laba secara rinci, serta menghasilkan laporan keuangan otomatis untuk mendukung pengambilan keputusan yang lebih baik.
5. Prioritaskan Keamanan Data dan Kepatuhan
UMKM Es Kopyor menjaga keamanan data dengan ketat dan memastikan kepatuhan terhadap regulasi dan standar keamanan pangan yang berlaku, menjaga integritas data pelanggan dan operasional mereka.

Implementasi Strategi

Strategi adalah sebuah rencana Tindakan yang diambil oleh umkm/ es kopyor, strategi dapat mencakup berbagai aspek , termasuk pasar target, penetapan harga, promosi dan operasi harian.

1. Identifikasi Pasar Target
 - a. Strategi : Meningkatkan penjualan dan memperluas pangsa pasar.
 - b. Implementasi : Pada usaha UMKM milik ibu Pipit ini memiliki target yang cukup signifikan dalam setiap harinya. Ibu Pipit mengirimkan es kopyor ini ke PT (Perusahaan Terbuka) dengan jumlah yang cukup banyak, yaitu bisa mencapai 220 hingga 240 botol per hari. Di sisi lain ada juga permintaan dari sebuah perusahaan untuk menambahkan jumlah minumannya dari biasanya. Tidak hanya mengirimkan kepada perusahaan, Ayyubi Ice Kopyour menerima pembelian dirumah melalui sistem PO (Pre-Order) atau langsung datang kerumah untuk membeli es kopyor tersebut. Akan tetapi untuk saat ini target pasar utama kopkar di kawasan Ejjp.
2. Penetapan Harga
 - a. Strategi : Bersaing dengan produk sejenis tetapi dengan harga yang lebih murah.
 - b. Implementasi : Mencari supplier botol kemasan yang lebih murah agar bisa mendapat profit yang lebih untung. Untuk harga dari minuman ini dengan ukuran 250 ml yaitu Rp 7.000 per botol, sudah termasuk harga yang cukup signifikan.
3. Pengelolaan Keuangan
 - a. Strategi : Meningkatkan pengelolaan keuangan dan akuntansi dengan menggunakan sistem keuangan.
 - b. Implementasi:
 - Menggunakan perangkat lunak akuntansi untuk melacak pengeluaran, pendapatan, dan laba secara rinci.
 - Menganalisis data keuangan untuk membuat keputusan bisnis yang lebih baik dan merencanakan anggaran.
 - Mengotomatisasi laporan keuangan untuk meningkatkan akurasi dan efisiensi dalam pengelolaan keuangan UMKM.

Dengan menerapkan strategi yang tepat, diharapkan usaha Ayyubi Ice Kopyour ibu Pipit dapat meningkatkan penjualan dan memperluas jangkauan pasar. Dengan mengidentifikasi pasar target yang tepat, menetapkan harga yang kompetitif, melakukan promosi yang lebih efektif, dan memberikan pelayanan terbaik, ibu Pipit dapat mempertahankan pelanggan yang loyal dan menarik pelanggan baru. Selain itu, dengan terus mengikuti bazar dan pameran, serta menggunakan media sosial untuk promosi online, ibu Pipit dapat meningkatkan visibilitas merek dan menarik lebih banyak pelanggan. Dengan demikian, implementasi strategi ini dapat membantu ibu Pipit untuk mencapai tujuan jangka panjangnya dalam membangun usahanya menjadi bisnis yang sukses.

KESIMPULAN

Penerapan Ekonomi Manajerial yang efektif di UMKM Es Kopyor memberikan berbagai manfaat penting bagi operasional dan pertumbuhan bisnis. Dengan melakukan observasi dan menganalisis berbagai perspektif memungkinkan UMKM Es Kopyor Ayyubi untuk lebih memahami dan merespons kebutuhan pasar, mengetahui keuntungan dari penjualan, serta mematuhi peraturan yang berlaku. Meski begitu, ada beberapa risiko yang perlu diantisipasi, seperti ancaman terhadap keamanan pesaing, kerugian penjualan, dan ketergantungan pada pihak ketiga. Oleh karena itu, strategi mitigasi risiko yang dirancang dengan baik sangat penting untuk memastikan keberhasilan jangka panjang.

Dengan terus memantau dan menyesuaikan strategi Ekonomi Manajerial berdasarkan analisis data dan perkembangan bisnis, UMKM Es Kopyor dapat mempertahankan keunggulan kompetitifnya dan memastikan bahwa teknologi informasi mendukung setiap aspek operasional dan strategis perusahaan. Secara keseluruhan, sistem keuangan yang dikelola dengan baik menjadi fondasi yang kuat untuk pertumbuhan dan keberlanjutan bisnis UMKM Es Kopyor di pasar yang semakin digital dan kompetitif.

UMKM Es Kopyor perlu terus mengembangkan dan berinovasi dalam produk Es Kopyor untuk memenuhi kebutuhan dan preferensi pelanggan yang beragam sehingga dapat terus bersaing di era digital dengan mengimplementasikan pemakaian teknologi yang lebih kuat, dan memberikan pelatihan keamanan bagi karyawan. Penting bagi UMKM Es Kopyor untuk melibatkan karyawan dalam penggunaan teknologi dan menyediakan pelatihan berkelanjutan. Karyawan yang terampil dan memahami penggunaan sistem akan meningkatkan produktivitas dan memastikan pemanfaatan teknologi secara optimal.

UCAPAN TERIMA KASIH

Puji Syukur kami panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa atas Rahmat dan karunia-Nya sehingga Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) yang berjudul "Pengembangan Inovasi Umkm Ayyubi Ice Kopyour : Pengabdian Masyarakat Di Desa Sukadami Kecamatan Cikarang Selatan Bekasi" ini dapat diselesaikan dengan baik. Kami berharap jurnal kegiatan PKM ini dapat memberikan manfaat bagi para pembaca terutama bagi yang tertarik untuk mempelajari lebih lanjut tentang pengelolaan dan pengembangan UMKM di bidang minuman.

Ucapan terima kasih juga kami sampaikan kepada ibu Pipit selaku pemilik usaha Ayyubi Ice Kopyour yang telah memberikan kesempatan dan dukungan yang sangat berharga serta fasilitas pendukung kepada kami untuk berkontribusi secara langsung dalam kegiatan usaha yang dilakukan.

Kami menyadari bahwa jurnal ini masih memiliki kekurangan. Oleh karena itu, kritik, saran dan masukan yang membangun sangat kami harapkan untuk perbakan di masa mendatang. Akhir kata, semoga jurnal ini dapat bermanfaat dan memberikan kontribusi positif bagi perkembangan UMKM di Indonesia.

DAFTAR PUSTAKA

- Baltzan, P., & Phillips, A. (2015). *Business Driven Information Systems* (5th ed.). McGraw-Hill Education.
- Haag, S., & Cummings, M. (2012). *Management Information Systems for the Information Age* (9th ed.). McGraw-Hill/Irwin.
- Kavanagh, M. J., Thite, M., & Johnson, R. D. (2015). *Human Resource Information Systems: Basics, Applications, and Future Directions* (3rd ed.). Sage Publications.
- Laudon, K. C., & Laudon, J. P. (2018). *Management Information Systems: Managing the Digital Firm* (15th ed.). Pearson.
- O'Brien, J. A., & Marakas, G. M. (2011). *Management Information Systems* (10th ed.). McGraw-Hill/Irwin.
- Pearlson, K. E., Saunders, C. S., & Galletta, D. F. (2019). *Managing and Using Information Systems: A Strategic Approach* (7th ed.). Wiley.
- Rainer, R. K., Prince, B., & Watson, H. J. (2015). *Management Information Systems: Moving Business Forward* (3rd ed.). Wiley.
- Romney, M. B., & Steinbart, P. J. (2017). *Accounting Information Systems* (14th ed.). Pearson.
- Stair, R., & Reynolds, G. (2016). *Principles of Information Systems* (12th ed.). Cengage Learning.
- Turban, E., Volonino, L., & Wood, G. (2015). *Information Technology for Management: Digital Strategies for Insight, Action, and Sustainable Performance* (10th ed.). Wiley.