

PENDAMPINGAN PRODUK UNGGULAN MINUMAN KHAS SINJAI DAN PENYUSUNAN LAPORAN KEUANGAN SEDERHANA UNTUK MENINGKATKAN OMSET PENJUALAN PADA BADAN AMAL USAHA NASYIATUL AISYIYAH (BUANA) SINJAI

Agusdiwana Suarni^{1*}, Andi Jam'an², Rabiatal Adawiya³, Badiana⁴

^{1,2,3}Universitas Muhammadiyah Makassar, Makassar, Indonesia

⁴Universitas Islam Ahmad Dahlan Sinjai, Sinjai, Indonesia

*e-mail korespondensi: agusdiwana.suarni@unismuh.ac.id

Abstract

Our community service program (PKM) found various forms of partner problems, namely those with partners, namely in terms of production, it was still very manual and simple and the packaging was still classified as not according to standards, and therefore that the business management and marketing that was carried out which was very simple with conduct sales to the community in the Sinjai area near the place of business. Another problem is that Buana Sinjai in terms of recording the financial statements of production and sales results, there is no bookkeeping specifically still on paper, so it is a little difficult to increase sales turnover. The solutions offered to achieve this PKM goal are (1) providing assistance and training in terms of MINAS' superior products focusing on production, business management, and marketing and (2) preparing financial reports using the Microsoft Excel program to find out how much production and profit you get. The method for implementing PKM activities, namely 3 stages (1) Training, (2) Assistance to (3) evaluating the success of the activity where the implementation of the activities will be in Buana Sinjai. The implementation of training activities includes (1) Production activities by making logos, brochures, and attractive packaging, (2) Management, mentoring for simple financial governance, business management, and entrepreneurship training, (3) Marketing with training on making brochures, brands, accounts social media (Whatsapp, Facebook, Instagram), how to contact customers without advertising costs.

Keywords: Buana Sinjai, Nasyiatul Aisyiyah, Minas

Abstrak

Program pengabdian kepada masyarakat (PKM) kami menemukan berbagai bentuk permasalahan mitra yaitu yang ada pada mitra yaitu hal produksi, masih sangat manual dan sederhana serta kemasan yang masih tergolong belum sesuai dengan standar, dan begitu halnya manajemen usahanya serta pemasaran yang dilakukan terbilang sangat sederhana dengan melakukan penjualan ke masyarakat di area Sinjai dekat tempat usaha. Permasalahan yang lainnya adalah Buana Sinjaidalam dalam hal pencatatan laporan keuangan hasil produksi dan penjualan belum ada pembukuan secara khusus masih diatas kertas sehingga sedikit sulit meningkatkan omset penjualan. Solusi yang ditawarkan untuk mencapai tujuan PKM ini adalah (1) memberikan pendampingan dan pelatihan dalam hal produk Unggulan MINAS focus pada produksi, manajemen usaha dan pemasaran dan (2) pembuatan laporan keuangana dengan menggunakan program Microsoft Excel untuk mengetahui berapa jumlah produksi dan keuntungan yang didapatkan. Metode pelaksanaan kegiatan PKM, yaitu 3 tahapan (1) Pelatihan, (2) Pendampingan sampai kepada (3) evaluasi keberhasilan kegiatan yang dimana pelaksanaan kegiatannya akan di Buana Sinjai. Pelaksanaan kegiatan pelatihan diantaranya adalah (1) Kegiatan Produksi dengan pembuatan logo, brosur, packaging yang menarik, (2) Manajemen, pendampingan tata kelola keuangan sederhana, pelatihan manajemen usaha dan ilmu berwirausaha, (3) Pemasaran dengan pelatihan membuat brosur, brand, akun sosmed (*Whatsapp, Facebook, Instragram*), cara menghubungi pelanggan tanpa biaya iklan.

Kata Kunci: Buana Sinjai, Nasyiatul Aisyiyah, Minas

Accepted: 2022-12-26

Published: 2023-01-11

PENDAHULUAN

BUANA (Badan Usaha Amal Naysi'tual Aisyiyah) adalah suatu gerakan amal usaha Nasyiatul Aisyiyah guna mendukung tercapainya tujuan organisasi, serta gerakan yang menjadi media dalam merealisasikan program program organisasi. Hal yang membuat atau mendorong untuk menuangkan ide yang dinamakan BUANA Sinjai untuk memberikan kontribusi pendanaan kegiatan dan program kerja Pimian Daerah Kabupaten Sinjai dan membantu masyarakat umum. Buana Sinjai adalah salah satu tindakan nyata untuk memberdayakan pengurus Pimian Daerah Kabupaten Sinjai dan menjadikan Lahan Da'wah serta mempoerkenalkan masyarakat luas profile Nasyaih itu sendiri. Poin terpenting didalam dunia usaha adalah bagaimana kita bisa memasarkan produk ada dengan kemasan yang menarik perhatian konsumen untuk membeli produk dengan kualitas yang baik serta dibutuhkan oleh pasar. Kegiatan Pengabdian Masyarakat (PKM) telah dilakukan oleh peneliti diantaranya: Anurogo dan Suarni (2018); Anurogo, Suarni.A, AW Somp. AR Rahman (2020); Suarni.A; Adzim, Abdi, Adiningrat (2020); Suarni.A, Anurogo, Adziem (2020); Suarni. A;Sahrullah; Wahyuni, S (2021); Pospos FW (2022); Mulyani, S,H., Suparto, Sudirno dkk (2022); Anggaraini, M., Estirini H.D dkk (2022).

Buana Sinjai adalah kelompok usaha untuk memberikan manfaat untuk Masyarakat Umum. Kondisi dan situasi Buana Sinjai memerlukan pendampingan yaitu dalam hal Produksi, Manajemen Usaha (Pencatatan Akuntansi) dan Pemasaran (terkhusus secara digital marketing). UMKM tidak hanya dituntut dalam hal penyusunan laporan keuangan akan tetapi Lembaga Non profite pun diarahkan untuk akuntabiliti (Suarni, A., Basir, B., & Febriani, D. 2022). Adapun produk BUANA Sinjai yaitu minuman khas Sinjai yaitu MINAS yang terbuat dari ubi yang dimana masyarakat Sulawesi menyebutnya Tape Ubi. Dalam pembuatan minas masih menggunakan alat sangat sederhana karena belum memiliki modal memadai serta belum sesuai standar Kesehatan dari gambar yang dapat kita liat kondisi mitra sebagai berikut ;

Gambar 1
(bahan dasar Minas yaitu Tape)



Gambar 2
(Pembuatan minuman Minas)



Gambar 3
(proses pembuatan)



Gambar 4
(Kemasan siap dijual)

Manajemen Usaha (Pencatatan Akuntansi)

Buana Sinjai dalam hal pencatatan pemasukan dan pengeluaran hanya mengandalkan daya ingat, tidak ada pembukuan walapun catatan kecil dari hasil interview ibu Badiana ketua Buana Sinjai. Program PKM akan memberikan pemahaman, pendampingan sampai outcome program PKM yakni adanya laporan pencatatan dengan menggunakan Microsoft Excel dengan pembukuan sederhana sehingga semua aktifitas bisnis tercatat dengan baik dan mengetahui besaran modal, keuntungan dan memudahkan untuk mendapat pembiayaan dari Bank atau hibah pemerintah. Penelitian yang telah dilakukan Suarni, A., & Sawal, A. R. (2020) manajemen rumah tangga dan Suarni, A., Haanurat, A. I., & Arni, A. (2021)

Pemasaran

Begitu halnya dengan pengemasan masih belum begitu menarik Pasar untuk membeli disebabkan belum ada logo, nomor whatsapp yang tertera di logo, botol kemasan sangat sederhana bahkan menggunakan bahan daur ulang. Dengan PKM yang akan dilaksanakan akan memberikan solusi dari permasalahan yang dihadapi oleh Buana Sinjai.



Gambar 5
(hasil produksi)



Gambar 6
(Penjualan dilakukan)

Sesuai dengan kebijakan dan arah program pengabdian kepada masyarakat (PKM) Universitas Muhammadiyah makassar yaitu pemberdayaan kemandirian masyarakat secara optimal berbasis riset dan potensi local yang dilandasi nilai-nilai Al Islam dan Kemuhammadiyah. Olehnya itu, TIM PKM mengadakan pendampingan dengan BUANA Sinjai yang dimana Pimpinan Daerah Nasyiatul Aisyiyah Sinjai adalah organisasi otonom Muhammadiyah yang perlu ditingkatkan kapasitasnya dalam hal menghasilkan omset sehingga mengurangi angka kemiskinan dan menciptakan lapangan kerja.

METODE

Metode pelaksanaan yang akan digunakan dalam kegiatan kepada pengabdian masyarakat dengan tema **PENDAMPINGAN PRODUK UNGGULAN MINUMAN KHAS SINJAI (MINAS) PADA BADAN USAHA AMAL NASYIATUL 'AISYIYAH (BUANA) SINJAI DAN PENYUSUNAN LAPORAN KEUANGAN SEDERHANA UNTUK MENINGKATKAN OMSET PENJUALAN** dengan menggunakan 3 tahapan dimulai dari **Pelatihan, Pendampingan sampai kepada evaluasi keberhasilan kegiatan** yang dimana pelaksanaan kegiatannya akan di lakukan secara luring dengan 16 pertemuan dengan mengutamakan permasalahan mitra yaitu dalam hal **Produksi, manajemen usaha** (Laporan pembukuan) dan **Pemasaran** sebagai berikut;

Tabel 1.
KONSEP MATERI PELATIHAN DAN PENDAMPINGAN

Tahapan	Materi	Tujuan
1.	Produk Unggulan 5 jam 30 menit	Pertemuan 1 Perkenalan
		Pertemuan 2 Penjelasan kenapa kita ber Bisnis?
		Pertemuan 3 Cara berbisnis yang Baik dan menghasilkan ide untuk produk Unggulan
		Pertemuan 4 Motede Berbisnis yang baik (Model Bisnis Model Canvas)
		Pertemuan 5 Mengapa perlu Kandungan Gizi dalam produk Buana dan Kebersihan peralatan menunjang omset yang tinggi
2.	Manajemen Operational dan Keuangan 5 jam 30 menit	Pertemuan 7 Mengapa bisnis perlu menggunakan pencatatan keuangan Microsoft Excel
		Pertemuan 8 Mengapa Perlu Sosial Media?
3.	Bisnis Digital Marketing 5 jam 30 menit	Pertemuan 9 Cara Menyapa Pelanggan dengan tidak ber Iklan!
		Pertemuan 8 Google Business Pertemuan 10
4.	Teknologi Perlukah? 5 jam 30 menit	Sosial Media membantu Start Up menjadi OKB (orang Kaya Baru)
		Pertemuan 11 Cara membuat Website dan berlangganan
		Pertemuan 12 Cara mendaftar di Toko Online dan

Gojek

5.	FINAL TEST dan EVALUASI 2 jam 30 menit	Pertemuan 13 FINAL TEST dan EVALUASI
6.	PENDAMPINGAN	Pertemuan 14 dan 15 PENDAMPINGAN
7.	Evaluasi Program	Pertemuan 16 Omset apakah terjadi peningkatan atau masih sama dari sebelum pelatihan

Adapun contoh disetiap pertemuan yang dilaksanakan tim PKM membuat indikator keberhasilan dan materi pelatihan dan pendampingan sebagai berikut, contoh pertemuan Pertama sebagai berikut:

Tabel 2.

PERTEMUAN 1 PERKENALAN

Gambaran Umum	Perkenalan dapat dilakukan dengan menuliskan nama peserta di kertas yang disediakan dan melakukan permainan untuk memperkenalkan diri mereka di depan forum.
Tujuan pembelajaran	1) Agar diantara peserta akan tercipta suasana keakraban dan keterbukaan. 2) Terbangunnya komunikasi yang kondusif dan partisipatif diantara para peserta. 3) Peserta dapat membiasakan berbicara secara lugas diforum tanpa rasa takut dan minder.
Pokok Bahasan	Membangun kebersamaan dan saling memahami
Metode	• Curah pendapat. • Perkenalan dengan cara urut
Waktu	15 menit

Alat Bantu	Meta plan. • Spidol. • Kertas plano
Tindakan Fasilitator	Fasilitator membagikan meta plan pada setiap peserta, dan menjelaskan pada peserta untuk menulis nama. Mintalah pada peserta untuk mengumpulkan kertas/ File yang sudah ditulis/ di ketik Bagikan kertas tersebut secara acak kepada peserta (Jika mengajar dalam kondisi offline) dan tetap mengikuti protokol kesehatan covid-19 jika masih masa pandemi.

Kegiatan PKM dilaksanakan Pretest dan Post Test, untuk mengetahui keberhasilan kegiatan. Partisipasi mitra dalam pelaksanaan program yaitu mengikuti semua rangkaian kegiatan baik dalam pelatihan dan pendampingan, jika peserta tidak aktif dalam kegiatan tersebut maka peralatan dan perlengkapan yang akan menjadi milik Mitra tidak akan kami penuhi. Syarat Mitra dalam pelaksanaan program ini 85% mengikuti semua rangkaian kegiatan. Evaluasi pelaksanaan program dan berkelanjutan program setelah selesai kegiatan PKM. Untuk menilai tingkat keberhasilan dari pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada khalayak sasaran, akan dilakukan evaluasi meliputi empat kriteria yang telah ditetapkan, yaitu: kehadiran, perencanaan kegiatan, pelatihan dan penyuluhan. Secara jelas, indikator keberhasilan kegiatan Program PKM disajikan berikut:

Tabel 3.

Kriteria dan Indikator Keberhasilan Kegiatan

No	Kriteria	Indikator	Skala Nilai
A	Sosialisasi Program		
1	Kehadiran	Pendampingan dihadiri oleh aparat PD Nasyiah Sinjai dan Pimpinan Daerah Muhammadiyah	4
		Pendampingan dihadiri oleh aparat kelurahan dan masyarakat	3
		Pendampingan dihadiri masyarakat	2
		Tidak ada yang menghadiri sosialisasi	1
2	Perencanaan Kegiatan (peserta, jadwal,	Kegiatan direncanakan Staff BUANA	4
		Kegiatan direncanakan Staff BUANA	3
		Kegiatan direncanakan oleh TimStaff BUANA	2
		Tidak ada perencanaan kegiatan	1
B	Pelaksanaan Kegiatan		
3	Penyuluhan mengenai Kewirausahaan (Produks	Lebih dari 70% peserta kegiatan telah mengetahui dan memahami mengenai Kewirausahaan	4
		50% - 70% peserta kegiatan telah mengetahui dan memahami mengenai mengenai Kewirausahaan	3

	i)	30% - 50% peserta kegiatan telah mengetahui dan memahami mengenai mengenai Kewirausahaan	2
		Kurang dari 30% peserta kegiatan telah mengetahui dan memahami mengenai mengenai Kewirausahaan	1
4	Pelatihan Bisnis	Lebih dari 70% peserta kegiatan telah mengetahui apa dan bagaimana cara mengaplikasikan Bisnis Digital Marketing	4
	Digital Marketing (Marketing)	50% - 70% peserta kegiatan telah mengetahui apa dan bagaimana cara mengaplikasikan Bisnis Digital Marketing	3
		30% - 50% peserta kegiatan telah mengetahui apa dan bagaimana Kesehatan dan Gizi pada produk usaha serta teknologi.	2
		kurang dari 30% peserta kegiatan telah mengetahui apa dan bagaimana cara mengaplikasikan Bisnis Digital Marketing	1
B Program Pendampingan			
5	Kemampuan Mitra dalam bidang hal penjualan online (Marketing)	Mitra telah mampu membuat pencatatan transaksi keuangan, menyusun laporan keuangan dan laporan pajak dan hal penjualan online	4
		Mitra hanya mampu membuat pencatatan transaksi keuangan dan menyusun laporan keuangan	3
		Mitra hanya mampu membuat pencatatan transaksi keuangan	2
		Mitra belum mampu membuat pencatatan transaksi keuangan, menyusun laporan keuangan serta laporan pajak.	1
6	Kemampuan mitra dalam pengembangan manajemen usaha. (Manajemen)	Mitra telah mampu membuat dan menyusun perencanaan anggaran untuk produksi, promosi dan pemasaran serta inovasi produk.	4
		Mitra hanya mampu membuat dan menyusun perencanaan anggaran untuk produksi, promosi dan pemasaran.	3

Mitra hanya mampu membuat dan menyusun perencanaan anggaran untuk produksi.	2
Mitra belum mampu membuat dan menyusun perencanaan anggaran untuk produksi, promosi dan pemasaran serta inovasi produk.	1

Partisipasi mitra dalam kegiatan ini, yaitu mengikuti semua kegiatan yang telah tim susun, dan aktif dalam kegiatan yang telah ditentukan hari dan jadwal kegiatan. Peserta dalam kegiatan PKM adalah pengurus Buana Sinjai, mulai dari pengurus Harian sampai ke staff pelaksana.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil dari kegiatan PKM adalah pendampingan produk unggulan khas Sinjai (Minas) Pada badan Usaha Amal Nasyiatul 'Aisyiyah (BUANA) Sinjai dan Penyusunan Laporan Keuangan sederhana untuk meningkatkan omset penjualan yang diadakan di kabupaten Sinjai Sulawesi Selatan dapat dari 3 permasalahan yaitu Produksi, Manajemen dan Pemasaran yang dapat dijabarkan pada table ditabel 1 yaitu;

Tabel 1
Solusi Permasalahan dan Outcome

NO	Jenis Permasalahan	Permasalahan	Solusi yang tawarkan	Outcome
1	Produksi	<ol style="list-style-type: none"> 1. Cara Kemasan yang belum menarik dan 2. ada logo didalam kemasan dan masih menggunakan tinta yang berbahaya untuk kesehatan. 3. Plastik yang digunakan masih tergolong kualitas rendah 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Tim PKM akan memodifikasi packaging Produk Buana Sinjai 2. Melakukan pendampingan dan cara packaging yang menarik sehingga daya beli customer meningkat 3. Menggunakan Box atau pembungkus yang transparant yang sesuai dengan standar kesehatan 4. Brand dan Logo yang dijadikan informasi usaha akan dicetak yang ramah lingkungan dan brosur akan diletakkan diluar dari Buana Sinjai 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Diharapkan dapat membantu mempertahankan customer sehingga pelanggan yang loyal akan merasa senang dengan packajing yang baru 2. Customer yang akan menjadikan jagung marning ole-ole khas Kab. Sinjai yang berkunjung di Sinjai tidak merasa Minder dan bangga memperkenalkan usaha Buana Sinjai

				MINAS milik Ortom Muhammadiyah Produksi tiap harinya kurang lebih 20 per Botol, setelah PKM bisa mencapai 100 botol per hari
2	Manajemen	<ol style="list-style-type: none"> 1. Kesulitan dalam hal mengelola Keuangan 2. Tata kelola usaha Buana Sinjai dalam hal peletakan Jualan Buana Sinjai masih sangat sederhana 3. Jika ada utang usaha sulit untuk di ingat karena tidak adanya pencatatan keuangan yang baik 4. Sulitnya akses permodalan dari perbankan atau koperasi 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Memberikan software dalam bentuk M.Exel yang sesuai dengan sistem standar akuntansi keuangan UMKM 2. Aturan susunan produk Buana Sinjai yang siap untuk dijual di atur secantik mungkin sehingga mudah dalam pengambilan contoh menggunakan metode FIFO (first in first out) 3. Dengan adanya sistem informasi akuntansi maka harta, kewajiban serta modal akan mudah untuk diketahui dalam hitungan detik 4. Akses permodalan tidak menjadi masalah setelah adanya manajemen keuangan yang baik dan tata kelola usaha yang baik 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Dapat mengakses permodalan Koperasi dan Perbankan 2. Mengetahui Laba perbulan, triwulan dan tahunan dengan begitu mudah 3. Barang tidak adayang busuk atau kadar luarsa dengan menggunakan sistem FIFO.

3	Pemasaran	Penjualan secara langsung (<i>Offline</i>) dan belum mengetahui bisnis digital marketing	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pelatihan membuatspanduk 2. Pembuatan akun sosmed (<i>Whatsapp, Facebook, Instragram</i>), 3. Sistem via Whatsapp cara menghubungi pelanggan tanpa biayaiklan 4. Pembuatan Website usaha ibuYusriyani 5. Google bisnis 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Customer semaking banyak bukan hanya dalam ruang lingkup Sinjai bahkan National dan Masca Negara. 2. <i>Data based Customer</i> lengkap Mudah 3. mengh ubungi <i>custome</i> runtuk datang membeli produk
---	-----------	--	---	--

Program kegiatan PKM ini berfokus pada **Pelatihan, Pendampingan sampai kepada evaluasi keberhasilan** kegiatan yaitu mempunyai produk unggulan yang menjadi ciri khas usaha Buana Sinjai yakni MINAS, produksi menghasilkan kualitas kemasan yang sesuai standar, manajemen usaha secara terstruktur dan sudah memiliki pencatatan keuangan dengan program Microsoft excel, pemasaran secara online lebih di utamakan, dan akun sosmed Buana Sinjai lebih dikenal Masyarakat Umum bukan hanya internal pengurus Naysiah PD Nasyiah Sinjai dan omset yang dihasilkan meningkat dari tahun ke tahun. Dapat dilihat dari gambar kegiatan selama kegiatan berlangsung sebagai berikut:



Gambar 1
(Penyampaian Materi Penyusunan Laporan Keuangan)



Gambar 2

(Penyampaian materi tata kelola usaha dan kreativitas produk)



Gambar 3

(Penyampaian Materi Etika Bisnis Islami)



Gambar 4

(Antusias Pengurus BUANA Sinjai dalam mengikuti pelatihan)



Gambar 5

(Penyerahan Cenderamata Ketua BUANA Sinjai)



Gambar 6

(Penyerahan Cenderamata kepada Pengurus BUANA Sinjai)

KESIMPULAN

Berdasarkan pelaksanaan dan hasil kegiatan program kegiatan pengabdian masyarakat dengan mitra BUANA Kab. Sinjai dalam memberikan pendampingan produk unggulan khas Sinjai (Minas) Pada badan Usaha Amal Nasyyiatul 'Aisyiyah (BUANA) Sinjai dan Penyusunan Laporan Keuangan sederhana untuk meningkatkan omset penjualan menghasilkan berbagai program kegiatan yang telah terlaksana yaitu (1) memberikan pendampingan dan pelatihan dalam hal produk Unggulan MINAS focus pada produksi, manajemen usaha dan pemasaran dan (2) pembuatan laporan keuangan dengan menggunakan program Microsoft Excel untuk mengetahui berapa jumlah produksi dan keuntungan yang didapatkan.

Pelaksanaan kegiatan PKM, yaitu 3 tahapan (1) Pelatihan, (2) Pendampingan sampai kepada (3) evaluasi keberhasilan kegiatan yang dimana pelaksanaan kegiatannya akan di Buana Sinjai. Pelaksanaan kegiatan pelatihan diantaranya adalah (1) Kegiatan Produksi dengan pembuatan logo, brosur, packaging yang menarik, (2) Manajemen, pendampingan tata kelola keuangan sederhana, pelatihan manajemen usaha dan ilmu berwirausaha, (3) Pemasaran dengan pelatihan membuat brosur, brand, akun sosmed (*Whatsapp, Facebook, Instagram*), cara menghubungi pelanggan

tanpa biaya iklan. Kegiatan PKM ini hanya fokus kepada peningkatan Omset Penjualan dan Pencatatan keuangan sederhana, kedepannya program PKM lebih diarahkan kepada pendampingan marketing yang lebih mendalam dalam hal pengambilan konten-konten promosi produk dan menggunakan media flatform yang lebih luas lagi. BUANA di Sulawesi Selatan tidak hanya ada di Kabupaten Sinjai Sulawesi Selatan, akan tetapi banyak BUANA yang tersebar di Pelosok tanah Air Indonesia, dibutuhkan program PKM yang serupa bagi dosen untuk melakukan pendampingan terkhusus dosen yang mengajar di Perguruan Tinggi Muhammadiyah.

DAFTAR PUSTAKA

- Anggaraini, M., Estirini H.D dkk (2022). Pelatihan Strategi Keuangan Dasar untuk Kewirausahaan Masyarakat Kelurahan Bugangan Kota Semarang. Vol.3 No.4 pp 701-708
- Anurogo dan Suarni (2018). Memajukan Kanreapia melalui MELINESIA 2018, Jurnal Dinamika pengabdian (JDP) Vol.4 hlm 43-50
- Anurogo, Suarni.A, AW Somp. AR Rahman (2020). Desa Siaga Covid-19 menuju Indonesia 5.0, Jurnal Abmas Negeri (JAGRI) Vol.1 (1), hlm 37-41
- Mulyani, S,H., Suparto, Sudirno dkk (2022). Pelatihan Penyusunan Laporan Keuangan Desa berdasarkan pedoman asistensi akutansi keuangan desa di Desa Cikalong Kecamatan Sukahaji Kabupaten Majalengka, BERNAS: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat. Vol.3 No.4 pp 563-568
- Pospos FW (2022). Sosialisasi dan Edukasi dalam Rangka peningkatan Literasi Keuangan Non Tunai, BERNAS: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat. Vol.3 No.4 pp 689-693
- Suarni, A., & Sawal, A. R. (2020). Peran Akuntansi Dalam Rumah Tangga Dan Penerapan Pengelolaan Keuangan Rumah Tangga Secara Islami di Masa Pandemi Covid-19. *Assets: Jurnal Ekonomi, Manajemen Dan Akuntansi*, 10(2), 110-129.
- Suarni, A., Basir, B., & Febriani, D. (2022, August). Should Mosque Disclosed the Financial Performance? (Study Cased Islamic Center Dato'Tiro, Bulukumba Indonesia). In *Proceedings of the 3rd International Conference of Business, Accounting, and Economics, ICBAE 2022, 10-11 August 2022, Purwokerto, Central Java, Indonesia*.
- Suarni, A., Haanurat, A. I., & Arni, A. (2021). Strategi Mewujudkan Jiwa Kewirausahaan Pada Santri Melalui Ekonomi Kreatif Dalam Menghadapi Tantangan Ekonomi Global (Studi Kasus di Pondok Pesantren DDI Mangkoso). *Ar-Ribh: Jurnal Ekonomi Islam*, 4(2).
- Suarni. A, Anurogo, Adziem (2020). Edukasi Pemulihan Ekonomi Rumah Tangga dari dampak Pandemi Covid-19 pada Disabilitas Desa Lamanda Kabupaten Bulukumba Sulawesi Selatan (PKM), *Journal of Training and Community Service ADPERTISI (JTCSA)*, Vol.1(1), 20-32.
- Suarni. A; Sahrullah ; Wahyuni, S (2021). Pendampingan Produk Unggulan dimasa Pandemic Covid-19 pada badan usaha amal Nasyiatul Aisyiyah (BUANA) Mabarraka'NA Pimpinan Wilayah Sulawesi Selatan sebagai upaya meningkatkan Omset Penjualan, *Jurnal Pengabdian Masyarakat Pemberdayaan, Inovasi dan perubahan*, Vol.1 No.3.
- Suarni.A; Adzim, Abdi, Adiningrat (2020). Training Bisnis Model Canvas (BMC) bagi pertanian Buah Naga Masa Pandemi Covid-19 Desa Caramming Bulukumba, *Jurnal Abmas Negeri (JAGRI) Vol.1 (1) hal.11-19*