



PELATIHAN PEMBUKUAN AKUNTANSI BAGI USAHA MIKRO KECIL MENENGAH (UMKM) UNTUK MENINGKATKAN KINERJA KEUANGAN DI KABUPATEN TIMOR TENGAH UTARA

No	Penulis	Email
1	Margareta Diana Pangastuti	pangastutidiana7@gmail.com
2	Yuliati Sengkoen	sengkoenyuliati24@gmail.com

^{1,2} Universitas Timor

✉ pangastutidiana7@gmail.com

Abstrak

Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) di Indonesia merupakan salah satu sokoguru perekonomian Indonesia selain koperasi. Perkembangan jumlah UMKM dari tahun ke tahun semakin bertambah. Perkembangan UMKM baru terlihat dari sisi jumlahnya saja. Secara umum, khususnya dalam aspek finansial, hanya sedikit UMKM yang mengalami perkembangan dalam hal kinerja keuangannya yaitu belum membuat pembukuan keuangan dan menyusun laporan keuangan yang sesuai dengan standar. Pengelolaan keuangan menjadi salah satu aspek penting bagi kemajuan suatu usaha. Pengelolaan keuangan dapat dilakukan melalui pembukuan akuntansi. Akuntansi merupakan proses sistematis untuk menghasilkan informasi keuangan yang dapat digunakan untuk pengambilan keputusan bagi penggunanya. Objek pengabdian yang dipilih adalah pelaku UMKM yaitu kios-kios yang memiliki ijin usaha dan berlokasi di Kelurahan Maubeli. Pelaksanaan kegiatan Pengabdian Pada Masyarakat ini dilakukan dengan menggunakan metode ceramah, tutorial, dan diskusi. serta pendampingan selama melaksanakan pembukuan keuangan sampai dengan penyusunan laporan keuangan. Kegiatan akan dilakukan pada bulan Januari sampai dengan Mei 2025. Output Pengabdian diharapkan Mitra dapat membuat pembukuan keuangan sesuai standar Akuntansi dan Menyusun Laporan Keuangan dengan baik dan benar.

Kata Kunci: UMKM, Akuntansi, Laporan keuangan

 ©2025. Diterbitkan oleh Jurnal Umum Pengabdian Masyarakat (JUPEMAS). Artikel ini memiliki akses terbuka di bawah lisensi BY-NC <https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/>

1. Pendahuluan

Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) di Indonesia merupakan salah satu soko guru perekonomian Indonesia selain koperasi. Hal ini dapat terlihat dari bukti nyata bahwa sebagian besar UMKM di Indonesia tidak menghadapi krisis di tengah-tengah krisis global pada tahun 2008 lalu. Perkembangan jumlah UMKM dari tahun ke tahun semakin bertambah. Perkembangan UMKM baru terlihat dari sisi jumlahnya saja. Secara umum, khususnya dalam aspek finansial, hanya sedikit UMKM yang mengalami perkembangan dalam hal kinerja keuangannya. Hal ini tak lepas dari ketidak sadaran pelaku UMKM terhadap pentingnya pengelolaan keuangan dalam menjalankan usahanya.

Pengelolaan keuangan menjadi salah satu aspek penting bagi kemajuan suatu usaha. Pengelolaan keuangan dapat dilakukan melalui pembukuan akuntansi. Akuntansi merupakan proses sistematis untuk menghasilkan informasi keuangan yang dapat digunakan untuk pengambilan keputusan bagi

penggunanya. Sepanjang UMKM masih menggunakan uang sebagai alat tukarnya, akuntansi sangat dibutuhkan oleh UMKM. Akuntansi akan memberikan beberapa manfaat bagi pelaku UMKM antara lain: (1) UMKM dapat mengetahui kinerja keuangan usahanya, (2) UMKM dapat mengetahui, memilah, dan membedakan harta perusahaan dan harta pemilik, (3) UMKM dapat mengetahui posisi dana baik sumber maupun penggunaannya, (4) UMKM dapat membuat anggaran yang tepat, (5) UMKM dapat menghitung pajak, dan (6) UMKM dapat mengetahui aliran uang tunai selama periode tertentu.

Melihat manfaat yang dihasilkan akuntansi, pelaku UMKM seharusnya sadar, bahwa akuntansi penting bagi usaha yang mereka jalankan. Penggunaan akuntansi dapat mendukung kemajuan UMKM khususnya dalam hal keuangan. Peningkatan laba juga dapat direncanakan dengan menggunakan akuntansi. Dengan tingkat laba yang semakin meningkat, perkembangan UMKM akan menjadi lebih baik sehingga UMKM akan benar-benar menjadi salah satu solusi bagi masalah perekonomian di Indonesia. Namun, masih banyak UMKM yang belum menggunakan akuntansi dalam menunjang kegiatan bisnisnya. Alasan pelaku UMKM tidak menggunakan akuntansi antara lain adalah akuntansi dianggap sesuatu yang sulit dan tidak penting beberapa pelaku UMKM mengatakan bahwa tanpa pembukuan akuntansi perusahaannya tetap berjalan lancar dan selalu memperoleh laba.

Mitra pelaku Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) dalam Pengabdian Pada Masyarakat ini adalah pelaku UMKM di Kelurahan Maubeli, usaha-usaha yang bergerak dibidang penjualan barang-barang kebutuhan pokok atau kebutuhan sehari-hari yang berupa usaha kios misalnya beras, minyak goreng, gula dan lainnya. Usaha-usaha tersebut beralamat di kelurahan Maubeli, kecamatan Kota Kefamenanu, kabupaten Timor Tengah Utara NTT.

Banyak pelaku UMKM merasa bahwa usaha mereka berjalan normal namun sebenarnya UMKM tersebut tidak mengalami perkembangan. Ketika mereka mendapatkan pertanyaan mengenai laba yang didapatkan setiap periode, mereka tidak bisa menunjukkan dengan nominal angka melainkan dengan aset berwujud seperti tanah, rumah atau kendaraan. Lebih lanjut aset tersebut didapatkan tidak hanya dengan dana perusahaan tetapi terkadang ditambah dengan harta pribadi. Aset tersebut terkadang juga bukan digunakan untuk usahanya/perusahaan namun digunakan untuk kepentingan pribadi dan tidak terdapat pencatatan ataupun pemisahan diantara keduanya. Hal ini menyebabkan perkembangan usahanya khususnya dalam hal kinerja keuangan tidak dapat diketahui secara jelas.

Permasalahan yang dialami oleh pelaku UMKM dalam menjalankan usahanya selama ini adalah belum dilakukan pengelolaan keuangan yang baik atau sistematis melalui pembukuan akuntansi. Sehingga mereka belum mampu melihat secara rinci dan benar kinerja keuangan dari usahanya. Selain itu, pelaku UMKM tersebut belum dapat mengetahui pasti, belum dapat memilah, dan membedakan harta perusahaan dan harta pemilik, belum dapat mengetahui posisi dana baik sumber maupun penggunaannya, belum dapat membuat

anggaran yang tepat, dan belum dapat mengetahui aliran uang tunai selama periode tertentu.

2. Metode

Objek pengabdian yang dipilih adalah pelaku UMKM yaitu kios-kios yang memiliki izin usaha dan berlokasi di Kelurahan Maubeli. Penetapan sasaran ini merupakan suatu upaya untuk meningkatkan kinerja keuangan UMKM yang sudah terdaftar dilembaga pemerintah sehingga perkembangannya dapat diketahui dan dipantau dengan mudah. Lebih jauh dari itu, harapannya peserta pelatihan dapat menularkan ilmu yang didapatkan kepada pelaku UMKM lain yang berada disekitarnya. Alat yang digunakan adalah LCD dan Laptop sebagai alat dalam memberikan pelatihan. Selain itu alat tulis sebagai bahan latihan penyusunan laporan keuangan.

Pelaksanaan kegiatan Pengabdian Pada Masyarakat ini dilakukan dengan menggunakan metode ceramah, tutorial, dan diskusi. Adapun sistematika pelaksanaan kegiatan pengabdian ini adalah sebagai berikut :

1. Langkah 1 (Metode Ceramah)

Peserta diberikan motivasi agar memiliki kemauan untuk menggunakan akuntansi dalam kegiatan bisnisnya. Selain itu, peserta diberikan materi gambaran umum tentang akuntansi UMKM dan peran penting akuntansi bagi UMKM. Langkah pertama diselenggarakan selama 1 jam.



Gambar 1. Penyampaian Materi dan Penjelasan
Oleh Pengabdi

2. Langkah 2 (Metode Tutorial)

Peserta pelatihan diberikan materi akuntansi mulai dari pencatatan sampai dengan menyusun laporan keuangan. Langkah kedua diselenggarakan selama 5 jam.



Gambar 2. Pencatatan dan Penyusunan Laporan Keuangan yang dibantu oleh Mahasiswa

3. Langkah 3 (Metode Diskusi)

Peserta pelatihan diberikan kesempatan untuk mendiskusikan permasalahan yang berkaitan dengan keuangan UMKM yang selama ini dihadapi. Langkah ketiga diselenggarakan selama 1 jam.



Gambar 3. Diskusi Terkait Materi yang Disampaikan

3. Hasil dan Pembahasan

3.1. Pembukuan Keuangan

Pembukuan adalah kegiatan pencatatan keuangan yang terjadi di dalam bisnis atau usaha yang sedang kita jalankan. Pembukuan ini sangat penting untuk dilakukan sebagai evaluasi kita untuk melihat perkembangan usaha dan mengetahui keuntungan atau kerugian yang kita dapatkan dari usaha yang kita jalankan tersebut. Pembukuan juga dapat dikatakan sebagai kompas atau petunjuk arah bagi kita dalam menjalankan bisnis kita. Sebagai pelaku Usaha Kecil Menengah, kita diwajibkan untuk mengetahui dan melaksanakan pembukuan sederhana ini. Tidak diperlukan pendidikan khusus dalam hal ini, karena pembukuan sederhana ini dapat dilakukan oleh siapa saja dan bisa dengan mudah dipelajari. Rata-rata pendidikan di Indonesia saat ini sudah

mengajarkan pembukuan sederhana sejak di bangku sekolah menengah, sehingga bagi kita, hal ini pastilah bisa kita lakukan dan kita pelajari.

3.2. Bagian-bagian di Dalam Pembukuan Sederhana

1.) Neraca

Di dalam neraca ini kita melakukan pencatatan terhadap aset bisnis yang kita miliki seperti berapa modal yang telah kita tanamkan untuk menjalankan bisnis ini, berapa kewajiban yang harus kita bayarkan dan berapa harta termasuk piutang yang kita miliki. Biasanya pembuatan neraca keuangan ini dilakukan setahun sekali dan dicatatkan setiap akhir tahun pembukuan, misalnya tanggal 31 Desember.

2.) Laporan rugi laba

Di dalam laporan rugi laba, yang harus kita catat adalah berbagai informasi tentang aktivitas atau kegiatan yang dilakukan di dalam bisnis yang kita jalankan seperti berapa besar hasil dari penjualan yang telah kita lakukan dan seberapa besar beban dan biaya yang harus kita lakukan. Dari hasil penjualan kotor yang dikurangi dengan beban dan biaya yang harus dikeluarkan itulah maka kita akan mengetahui apakah bisnis yang kita jalankan ini mendapatkan laba atau keuntungan atau malah mengalami kerugian.

3.) Laporan arus kas

Di dalam laporan arus kas, kita melakukan pencatatan sejumlah pengeluaran dan penerimaan kas yang terjadi di dalam bisnis kita termasuk bukti sumber-sumbernya. Contohnya adalah jika kita melakukan pembelian bahan baku maka kita harus melakukan pencatatan berapa jumlah uang yang harus kita lakukan untuk melakukan pembelian tersebut dan kita mencatat pula di mana kita melakukan pembelian bahan baku itu. Bukti pengeluaran atau penerimaan kas seperti faktur, nota atau bon harus disimpan untuk melengkapi laporan arus kas ini.

3.3 Harga Pokok Produksi dan Harga Jual Produk

Harga pokok dapat dirumuskan sebagai biaya yang tidak dapat dihindarkan terhisap dalam proses produksi yang dapat diperhitungkan sebelumnya dan yang secara kuantitatif dapat dihitung. Harga pokok adalah biaya yang tidak dapat dihindarkan/inherent/melekat pada produk, dapat diperhitungkan sebelumnya, dan secara kuantitatif dapat dihitung dengan satuan moneter misalnya rupiah. Untuk menghitung harga pokok hendaknya diketahui dengan baik biaya dan jenis-jenisnya. Komponen/ elemen harga pokok adalah Biaya Bahan Baku ditambah Biaya Tenaga Kerja dan Biaya Overhead Pabrik. Tidak dapat dihindarkan berarti bahwa tanpa pengeluaran biaya proses produksi tidak dapat berjalan dan tidak akan ada hasil. Bahan baku dan tenaga kerja langsung termasuk yang tidak dapat dihindarkan di dalam proses produksi, akan tetapi tidak berarti semua pengeluaran biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja diperhitungkan ke dalam harga pokok. Misalnya

seloyang roti memerlukan dua setengah ons tepung gandum, dua setengah ons tepung gandum adalah biaya yang inhaerent untuk roti dengan ukuran tertentu. Bila karena satu dan lain hal kemudian dikeluarkan tiga ons tepung gandum maka yang setengah ons ini tidak inhaerent, oleh karena itu tidak dapat diperhitungkan ke dalam harga pokok. Tepung gandum yang setengah ons dianggap pemborosan yang menjadi kerugian perusahaan.

Biaya yang akan diperhitungkan ke dalam harga pokok hendaknya dapat diduga sebelumnya sebelum proses produksi. Dua setengah ons tepung gandum dalam seloyang roti dalam contoh di atas hendaknya dapat diduga sebelumnya, atau dapat diketahui terlebih dahulu. Demikian pula halnya dengan perhitungan-perhitungan yang lain hendaknya dapat diduga sebelumnya untuk dapat diperhitungkan dalam harga pokok. Misanya setiap membuat dua puluh Loyang ada yang rusak satu, Maka satu loyang yang rusak sudah dapat diramalkan sebelumnya. Dianggap masih dalam kewajaran, Akan tetapi kalau yang rusak lebih dari satu maka kelebihan itu tidak lagi dianggap sebagai biaya yang diperhitungkan ke dalam harga pokok. Yang berarti harga pokok dua puluh loyang roti sama dengan biaya untuk membuat dua puluh satu loyang roti.

Tujuan menghitung harga pokok:

- 1) Untuk menentukan harga penjualan, harga pokok penjualan tidak dapat ditentukan sebelum harga pokoknya ditentukan terlebih dahulu.
- 2) Untuk menentukan laba atau rugi perusahaan. Laba dihitung dengan cara penjualan dikurangi dengan harga pokok penjualan. Padahal harga pokok penjualan baru dapat ditentukan setelah harga pokok ditentukan terlebih dahulu.
- 3) Untuk memberi penilaian didalam laporan keuangan yang berupa neraca. Harta dalam neraca yang berupa persediaan produk jadi harus dinilai, diberi harga. Dengan pemberian harga tersebut dapat diketahui kekayaan perusahaan. Penilaian atau pemberian harga tersebut informasinya dari harga pokok.
- 4) Untuk menentukan kebijakan perusahaan. Misalnya dalam kasus akan memberi potongan harga pada saat menjual secara besar-besaran. Dalam pengambilan kebijakan ini jangan sampai harga yang ditentukan berada di bawah harga pokok.
- 5) Untuk menentukan efisiensi perusahaan. Hal ini dapat dilakukan dengan membandingkan perkiraan penentuan harga pokok sebelum proses produksi dilaksanakan dengan perhitungan harga pokok setelah proses produksi dikerjakan.

Tujuan perhitungan harga pokok tersebut di atas tidak dapat terpisah satu dengan yang lain. Masing-masing tujuan saling terkait. Komponen harga pokok, antara lain :

Komponen harga pokok juga sering disebut elemen harga pokok, yang terdiri Biaya bahan baku , biaya bahan pembantu, biaya tenaga kerja dan biaya overhead pabrik. Bahan baku adalah bahan yang melekat dan dapat

diidentifikasi secara jelas pada produk jadi misalnya kain untuk baju, kedelai untuk tempe. Bahan pembantu adalah bahan yang membantu untuk proses produksi. Tenaga kerja adalah tenaga kerja manusia, ini ada yang langsung berhubungan dengan pengerjaan proses produksi ada yang tidak langsung berhubungan dengan pengerjaan proses produksi. Biaya overhead pabrik merupakan biaya umum selain bahan baku dan tenaga kerja langsung. Contohnya biaya penyusutan, biaya-biaya listrik, air, telepon, asuransi, perbaikan mesin, dan masih banyak contoh yang lain.

Biaya Bahan baku, ada dua hal yang penting yakni penetapan kuantitas yang digunakan dan penetapan harga bahan yang digunakan. Penetapan jumlah dapat dilakukan secara fisik dengan mencatat berapa yang masuk dalam proses produksi dengan memperhatikan syarat-syaratnya atau dengan mempergunakan standart. Untuk produksi potongan dipergunakan dengan mencatat apa yang masuk dalam proses produksi dengan mengingat kriteria harga pokok. Sedang untuk produksi massa memakai cara standart atas dasar pengalaman dengan mengeluarkan yang bersifat pemborosan dan atas dasar teknis penelitian laboratorium.

Mengenai harga dapat dipergunakan : Harga beli/ harga historis/ harga perolehan, Harga pengganti yakni harga yang terjadi di pasar pembelian sesudah menjual produk. Harga rata-rata sederhana, tertimbang, bergerak. Metode masuk pertama keluar pertama, Metode masuk terakhir keluar pertama. Hasil dari metode metode tersebut tidak sama dan akan berpengaruh kepada perhitungan harga pokok. Setiap metode mempunyai kebaikan dan kelemahan masing-masing.

Biaya tenaga kerja merupakan biaya yang dibayarkan oleh perusahaan kepada tenaga pekerja. Perhitungan upah dapat dilakukan dengan dua cara : Upah berdasarkan waktu dan upah berdasarkan unit/ prestasi. Upah berdasarkan waktu dapat ditentukan per jam, per hari, per minggu, per bulan. Upah berdasarkan prestasi merupakan upah atas dasar prestasi kerja karyawan. Makin tinggi prestasinya makin besar upahnya. Masing-masing cara pengupahan memiliki kelebihan dan kelemahan.

Biaya overhead pabrik adalah biaya selain biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung. Penetapan besarnya biaya dapat dibebankan misalnya 80% dari biaya bahan baku, atau 50% dari biaya tenaga kerja. Karena banyak cara membebankan biaya overhead pabrik.

Untuk ilustrasi diberikan contoh sebagai berikut :

Untuk memproduksi 6 unit produk dibutuhkan 5 kg bahan baku @ Rp 8000,00, Biaya tenaga kerja 6 jam kerja @ Rp5.000,00 per jam. Biaya overhead pabrik 50% dari Biaya bahan baku.

Tabel 1. Perhitungan

Perhitungan :

Biaya Bahan Baku $5 \times \text{Rp } 8000,00$ = $\text{Rp } 40.000,00$

Biaya tenaga Kerja $6 \times \text{Rp } 5000,00$ = $\text{Rp } 30.000,00$

Biaya *Overhead* Pabrik $50\% \times \text{Rp } 40.000,00$ = $\text{Rp } 20.000,00$

Harga pokok = BBB + BTK + BOP = $\text{Rp } 40.000,00 + \text{Rp } 30.000,00 + \text{Rp } 20.000,00$
= $\text{Rp } 90.000,00$

Harga pokok 1 unit produk = $\text{Rp } 90.000,00 : 6 = \text{Rp } 15.000,00$

Apabila produk tersebut dijual per unit $\text{Rp } 20.000,00$ maka :

Penjualan = $6 \times \text{Rp } 20.000,00 = \text{Rp } 120.000,00$

Harga Pokok Penjualan (HPP) = $6 \times \text{Rp } 15.000,00 = \text{Rp } 90.000,00$

Laba = Penjualan - HPP = $\text{Rp } 120.000,00 - \text{Rp } 90.000,00 = \text{Rp } 30.000,00$.

Dari contoh tersebut di atas, dapat diketahui bahwa harga pokok dapat digunakan untuk pedoman menentukan harga jual, dan dapat diketahui besarnya laba yakni :

$(\text{Rp } 30.000,00 : \text{Rp } 120.000,00) \times 100\% = 25\%$

Dengan keuntungan sebesar 25% tersebut maka dapat diketahui tujuan perusahaan tercapai atau tidak . Juga efisien atau tidak. Bila mengingat besar bunga Bank untuk waktu sekarang tidak ada 25% maka dapat disebut bahwa efisien juga tercapai.

3.4 Penentuan Harga Jual

Penentuan harga jual produk haruslah dilakukan dengan pertimbangan dan perhitungan yang cermat, karena sangat mempengaruhi bagaimana pengelolaan keuangan dan strategi pemasaran perusahaan. Kesalahan dalam menentukan harga jual dapat membuat perusahaan mengalami kerugian. Jika harga jual terlalu murah, maka perusahaan akan mengalami kerugian, sedangkan jika harga jual terlalu mahal, maka produk tersebut tidak laku di pasaran, sehingga perusahaan rugi. Oleh karena itu, harga jual harus ditentukan secara tepat, agar menguntungkan perusahaan.

Faktor-faktor yang mempengaruhi harga jual, yaitu :

- 1) Customers atau pelanggan. Pelanggan dapat mempengaruhi harga berdasarkan fitur yang terdapat pada produk tersebut serta kualitasnya.
- 2) Competitors atau pesaing. Perusahaan harus memperhatikan apa yang dilakukan oleh pesaingnya, termasuk harga jual produk mereka, yang bisa menjadi substitusi produk tersebut.
- 3) Costs atau biaya. Semakin tinggi biaya produksi produk tersebut, maka semakin mahal produk tersebut dijual.

Perhitungan Penentuan Harga Jual Produk

Sebelum kita menentukan harga jualnya, ada baiknya kita terlebih dahulu menghitung berapa titik impas atau break event point (BEP) nya, yaitu titik di mana kita tidak untung dan tidak rugi. Dengan demikian, kita tidak akan membuat harga yang terlalu rendah. Beberapa biaya yang harus diperhitungkan adalah biaya tenaga kerja, biaya material/bahan baku, dan biaya lain-lain seperti biaya administrasi, biaya pemasaran, dan sebagainya. Setelah itu, baru ditentukan berapa keuntungan yang ingin kita peroleh, lalu dinaikkan harganya (mark up).

Ilustrasi perhitungan harga jual :

Total biaya untuk memproduksi Produk A adalah Rp 250.000,00, kemudian ingin mengambil keuntungan sebesar 20%, maka besar harga jual yang ditetapkan untuk Produk A adalah

$$(20\%) \times \text{Rp } 250.000,00 = \text{Rp } 50.000,00$$

$$\text{Rp } 50.000,00 + \text{Rp } 250.000,00 = \text{Rp } 300.000,00.$$

Dalam penentuan besarnya keuangan (Profit), kita juga harus memperhatikan kondisi pasar produk kita, jangan sampai harganya terlalu mahal, sehingga produk tersebut tidak laku di pasaran. Hal lain yang harus diperhatikan adalah penentuan harga jual pada produk yang dikerjakan secara proses maupun pesanan. Secara sederhana para pelaku usaha dapat menerapkan cara-cara tersebut diatas untuk memudahkan menentukan harga pokok produk dan harga jual produknya.

4. Simpulan

Simpulan dari pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat yang dapat diberikan antara lain :

- 1) Pelaksanaan kegiatan PKM membantu pemecahan permasalahan mitra yang dalam penyusunan pembukuan keuangan.
- 2) Pelaksanaan kegiatan PKM dapat membantu mitra mengetahui kinerja keuangan usahanya.
- 3) Pelaksanaan kegiatan PKM dapat membantu mitra mengetahui, memilah, dan membedakan harta perusahaan dan harta pemilik,
- 4) Pelaksanaan kegiatan PKM dapat membantu mitra mengetahui posisi dana baik sumber maupun penggunaannya,
- 5) Pelaksanaan kegiatan PKM dapat membantu mitra membuat anggaran yang tepat.

Selain itu, adapun saran yang disampaikan oleh pengabdian, yaitu diperlukan adanya program PKM selanjutnya untuk membantu dalam permasalahan lain yang dihadapi seperti persaingan usaha, cara pemasaran yang efektif dan efisien dan pelayanan yang baik kepada konsumen.

Daftar Pustaka

- Aksa, A. F. (2023). Program Peningkatan Kemampuan Mahasiswa Menghadapi Dunia Kerja Melalui Kegiatan Magang Di Kantor Imigrasi Dan Koperasi Sangosay Atambua. *Jurnal Umum Pengabdian Masyarakat*, 2(4), 50–56. <https://doi.org/10.58290/jupemas.v2i4.164>
- Diana Pangastuti, M., & Sengkoen, Y. (2024). Peran Mahasiswa Pada Program Magang Di Pt. Bank Rakyat Indonesia (Persero) TBK. *Jurnal Umum Pengabdian Masyarakat*, 3(4), 25–35. <https://doi.org/10.58290/jupemas.v3i4.334>
- Hellmann, H., & Mooney, S. (2010). Vitamin B6: A Molecule for Human Health? In *Molecules* (Vol. 15, Issue 1, pp. 442–459). <https://doi.org/10.3390/molecules15010442>
- Hoesni, F. 2015. Pengaruh Keberhasilan Inseminasi Buatan (Ib) Antara Sapi Bali Dara Dengan Sapi Bali Yang Pernah Beranak Di Kecamatan Pelayung Kabupaten Batanghari. *Jurnal Ilmiah Universitas Batanghari Jambi*, Vol. 15 (4): 20-27
- Irpan Nurhab, M., & Nurhab, B. (2024). Pendampingan Penyusunan Laporan Keuangan Pada Umkm Desa Taba Lagan Kabupaten Bengkulu Tengah. *Jurnal Umum Pengabdian Masyarakat*, 3(3), 30–35. <https://doi.org/10.58290/jupemas.v3i3.357>
- Megawati, E., Bardi, S., & Setyabudi, I. (2021). Potential Combination of Bittern Water with Vitamin B Complex for Mineral Deficiency Therapy in Cattle: A Literature Study. *Jurnal Medik Veteriner*, 4(1), 137–154. <https://doi.org/10.20473/jmv.vol4.iss1.2021.137-154>
- Tae, agustina viktorina, kolo, Y., Obe, L. F., & Banu, M. (2023). SOSIALISASI MANAJEMEN KESEHATAN TERNAK SERTA PEMBERIAN OBAT CACING DAN VITAMIN PADA TERNAK BABI DAN SAPI DI DESA SA'TAB KECAMATAN MIOMAFFO BARAT, KABUPATEN TIMOR TENGAH UTARA. *Jurnal Umum Pengabdian Masyarakat*, 2(1), 6–12. Diambil dari <https://jurnal-cahayapatriot.org/index.php/jupemas/article/view/72>
- Panie, P.B., Detha, A.IR., dan Wuri, D. A. 2022. Kajian Penggunaan Antibiotik Pada Peternak Babi Di Kabupaten Rote Ndao. *Jurnal Kajian Veteriner*. Vol. 10 No. 1:51-60
- Pasi, M. S., Kolo, Y., Tae, A. V., Obe, L. frengky, Naikofi, K. I., & Pareira, M. S. (2023). PEMBERDAYAAN KELOMPOK TANI NEK'ANA MELALUI PELATIHAN PEMBUATAN PAKAN SILASE DI DESA SALU KECAMATAN MIOMAFFO BARAT KABUPATEN TIMOR TENGAH UTARA. *Jurnal Umum Pengabdian Masyarakat*, 2(3), 24–28. <https://doi.org/10.58290/jupemas.v2i3.81>
- Vijayalakshmy, K., Virmani, M., & Malik, R. (2018). The role of B Vitamins in livestock nutrition. *Journal of Veterinary Medicine and Research*, 5(10), 1162. <https://www.jscimedcentral.com/public/assets/articles/veterinarymedicine-5-1162.pdf>