

PKM : Optimalisasi Pengelolaan UMKM Untuk Meningkatkan Penjualan

Mahirun¹, Anggrainy Putri Ayuningrum², Titi Rahayu Prasetiani³, Arih Jannati⁴

^{1,2,3,4} Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Pekalongan, Indonesia

Corresponding Author

Nama Penulis: Mahirun

E-mail: mahirun@yahoo.com

Abstrak

PKM optimalisasi pengelolaan umkm untuk meningkatkan penjualan bertujuan untuk mengedukasi pelaku UMKM tentang prinsip pengelolaan UMKM sesuai dengan prinsip manajemen, manajemen pemasaran, dan manajemen keuangan guna meningkatkan penjualan. Metode yang digunakan dalam kegiatan ini adalah penyuluhan/ceramah pada pelaku UMKM di Desa Sumurjomblang Bogo, Kecamatan Bojong, Kabupaten Pekalongan, dengan langkah-langkah Focus Group Discussion, pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat, dan evaluasi kegiatan. Hasil kegiatan adalah terlaksananya PKM di aula BUMDes pada tanggal 20 Mei 2023 dengan jumlah peserta mencapai 20 orang, melalui tahapan pemberian materi pengelolaan usaha UMKM, pemanfaatan media sosial untuk bisnis, dan pelatihan manajemen keuangan. Kegiatan PKM di akhiri dengan evaluasi yang dilakukan oleh Tim Pelaksana PkM dan Pemerintah Desa Sumurjomblang Bogo, Kecamatan Bojong.

Kata kunci - penyuluhan, manajemen, manajemen pemasaran, manajemen keuangan, media sosial

Abstract

Community service optimizing MSME management to increase sales aims to educate MSME actors about the principles of MSME management in accordance with the principles of management, marketing management, and financial management in order to increase sales. The method used in this activity is counseling/lecture to MSME players in Sumurjomblang Bogo Village, Bojong District, Pekalongan Regency, with Focus Group Discussion steps, implementation of community service activities, and evaluation of activities. The result of the activity is the implementation of community service in the BUMDes hall on May 20, 2023 with a total of 20 participants, through the stages of providing material on MSME business management, utilization of social media for business, and financial management training. The Community service activity ended with an evaluation conducted by the Community service Implementation Team and the Sumurjomblang Bogo Village Government, Bojong District.

Keywords - counseling, management, marketing management, financial management, social media

PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki peran penting dan strategis dalam pembangunan nasional, terutama dalam hal pembangunan ekonomi. Keberadaan UMKM bisa mempermudah meningkatkan kesejahteraan Masyarakat (Aliyah, 2022). Kondisi ini sangat memungkinkan karena UMKM mendominasi perekonomian Indonesia dengan jumlah industri yang besar dan tersebar di setiap sektor ekonomi, memiliki potensi yang besar untuk penyerapan tenaga kerja, dan sangat dominan dalam pembentukan Produk Domestik Bruto (PDB) (Sarfiyah dkk., 2019). Menurut Hamzah & Agustien (2019) Tenaga kerja dan Investasi pada UMKM sangat berpengaruh terhadap pendapatan nasional. Jumlah Kegiatan UMKM merupakan salah satu bidang usaha yang dapat bertahan dan menjadi pemulih perekonomian di tengah keterpurukan akibat krisis moneter pada berbagai sektor ekonomi. Pemerintah berupaya untuk meningkatkan produktivitas masyarakat dan daya saing secara internasional dengan menumbuhkan kemandirian ekonomi dan memfokuskan ke sektor-sektor strategis ekonomi domestik. Sektor UMKM telah terbukti menjadi pilar perekonomian yang tangguh dan mengurangi pengangguran karena angkatan kerja yang tidak terserap dalam pasar kerja (Dewi dkk., 2022).

Pelaku UMKM dituntut untuk berpikir secara kreatif dan inovatif dalam era globalisasi seperti saat ini, karena untuk menghadapi kondisi pasar yang dinamis. Untuk mendorong pertumbuhan ekonomi yang berkelanjutan, sektor usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) harus meningkatkan produktivitasnya. Pelaku Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM), yang merupakan pilar ekonomi Indonesia, seringkali menghadapi kesulitan untuk meningkatkan kinerja mereka karena kekurangan sumber daya dan kekurangan kemampuan manajemen. Pelatihan kewirausahaan muncul sebagai solusi strategis untuk mendorong UMKM untuk berkembang. Perkembangan UMKM tidak lepas karena UMKM memiliki 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 (Suyadi dkk., 2018).

Pelatihan kewirausahaan bukan sekadar memberikan pengetahuan tetapi juga menawarkan cara untuk mengisi keterampilan dan juga tidak kalah pentingnya dalam rangka meningkatkan sektor UMKM adalah dengan menumbuhkan jiwa kewirausahaan di masyarakat (Permana, 2017). Dengan meningkatkan keterampilan manajerial, inovasi, dan strategi bisnis, UMKM dapat meningkatkan daya saing mereka di pasar yang semakin kompleks. Selain memberikan manfaat langsung pada pemilik usaha, peningkatan produktivitas UMKM memiliki efek positif yang merambah ke seluruh ekosistem ekonomi lokal. Ini terjadi karena UMKM yang produktif dapat menciptakan lapangan pekerjaan baru, meningkatkan pendapatan rumah tangga, dan mendukung ekonomi lokal. Melalui pelatihan ini, pemilik UMKM dapat meraih pengetahuan, keterampilan, dan wawasan yang mendalam untuk memacu pertumbuhan dan meningkatkan produktivitas bisnis mereka.

Pada setiap sesi, peserta tidak hanya diberikan pondasi pengetahuan dasar, tetapi juga ditempa dengan keterampilan praktis yang sangat dibutuhkan dalam memulai dan mengelola bisnis mereka sendiri. Pelatihan dimulai dengan memahami esensi perencanaan bisnis, memberikan panduan langkah demi langkah dalam menyusun strategi bisnis yang kokoh. Melalui pembelajaran interaktif, mereka belajar mengidentifikasi peluang dan mengelola risiko yang mungkin muncul di perjalanan mereka sebagai pengusaha pemula. Kegiatan pelatihan juga diarahkan untuk memberikan literasi informasi kegiatan kewirausahaan yang sedang berkembang dewasa ini, kegiatan literasi informasi sangat dibutuhkan untuk membaca peluang pasar bagi UMKM (Shobaruddin, 2020). Selain itu, pelatihan membangun mentalitas kewirausahaan yang kreatif, adaptif, dan tanggap terhadap perubahan. Peserta diberdayakan untuk melihat tantangan sebagai peluang, dan kesalahan sebagai langkah menuju pembelajaran yang lebih baik. Dengan memberikan dukungan praktis dan inspirasi, pelatihan kewirausahaan untuk UMKM pemula bukan hanya membangun pengetahuan, tetapi juga membentuk jiwa wirausaha yang kuat untuk menghadapi dunia bisnis yang dinamis. Pengetahuan dan pemahaman serta pemanfaatan media digital sebagai salah satu upaya pemasaran produknya juga

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

menjadi materi yang penting, sehingga konsumen lebih mengenal produk yang dihasilkan oleh UMKM tersebut (Jannatin dkk., 2020). UMKM merupakan bagian penting dari perekonomian suatu bangsa. Karena peran pentingnya tersebut pemerintah terus melakukan upaya mengembangkan UMKM (Gunartin, 2017).



Gambar 1.
Peta Desa Sumur Jomblang Bogo

Desa Sumur Jomblang Bogo merupakan salah satu desa yang berada di kecamatan Bojong, Kabupaten Pekalongan yang memiliki luas sebesar 507,55 Ha yang terbagi menjadi 6 (enam) dusun atau Rukun Warga (RW) dan 24 Rukun Tetanga (RT). Desa ini lebih dikenal dengan sebutan desa Bogo. Lokasi desa Bogo terletak di pesisir sehingga memiliki iklim yang cenderung panas. Mayoritas masyarakat di desa ini bekerja pada sektor pertanian. Hal ini karena sebagian besar wilayah desa merupakan daerah persawahan. Desa Bogo memiliki potensi yang besar pada bidang pertanian dan pertanahan. Pertanian di desa Bogo menjadi sumber penghasilan utama masyarakat desa. Selain itu, tanah di desa Bogo yang berupa tanah galian menjadi potensi desa karena menjadi salah satu sumber pendapatan desa.

Usaha kecil menengah belum banyak dilirik oleh masyarakat desa. Hanya sebagian dari masyarakat desa Sumurjomblang Bogo yang menjadikan usaha kecil menengah menjadi mata pencaharian, itupun masih dikategorikan sebagai usaha sampingan. Salah satu usaha kecil menengah di desa Sumurjomblang Bogo yang menjadi mata pencaharian sebagian warga adalah usaha makanan ringan “Cita Rasa”. Makanan ringan yang diproduksi warga antara lain adalah keripik pisang, stick pedas, dan keripik slondok. Produksi makanan ringan tersebut masih dalam skala kecil sehingga pemasaran produk juga masih terbatas. Pemasaran produk makanan ringan hanya mencakup wilayah kecamatan antara lain yaitu pasar dan toko – toko kecil. UMKM lain di desa Sumurjomblang bogo adalah peternak kambing secara terorganisir berkumpul dalam Kelompok Tani Ternak.

Berdasarkan analisa situasi yang telah diuraikan, dapat disimpulkan beberapa permasalahan mitra adalah belum optimalnya pengelolaan usaha UMKM sesuai dengan prinsip manajemen, belum optimalnya pengelolaan keuangan UMKM sesuai dengan prinsip manajemen keuangan perusahaan, dan belum optimalnya pemasaran produk UMKM sesuai dengan prinsip manajemen pemasaran modern. Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PkM) ini bertujuan untuk mengedukasi pelaku UMKM tentang prinsip pengelolaan UMKM sesuai dengan prinsip manajemen, manajemen pemasaran, dan manajemen keuangan.

METODE

Metode yang digunakan dalam kegiatan ini adalah bimbingan terpadu melalui pelatihan kepada Masyarakat pelaku usaha UMKM di Desa Sumurjomblang bogo, Kecamatan Bojong, Kabupaten Pekalongan. Langkah-langkah pelaksanaan kegiatan adalah sebagai berikut:

1. Identifikasi Kebutuhan

Melibatkan pihak-pihak terkait, Pemerintah Desa Sumurjomblang Bogo, Pengelola BUMDes, pemilik UMKM, komunitas setempat, dan lembaga lain terkait. Mengidentifikasi kebutuhan dan

permasalahan yang dialami oleh masyarakat. Berdasarkan diskusi dan koordinasi yang dilakukan dengan Pemerintah Desa, diketahui bahwa permasalahan yang dialami oleh pelaku UMKM diantaranya adalah pengelolaan yang belum sesuai dengan prinsip manajemen baik dibidang keuangan maupun pemasaran sehingga masih menjadi satu keuangan pribadi dan keuangan usaha, dan juga pemasaran sederhana yang belum menggunakan media sosial.

2. **Persiapan Pelatihan**

Berdasarkan hasil identifikasi kebutuhan, dilakukan persiapan program pelatihan yang mencakup pemilihan materi, metode pengajaran, dan pendekatan yang dapat mengoptimalkan pemahaman dan penerapan. Mengkoordinasikan waktu dan tempat kegiatan dengan mitra dan mengundang peserta yang merupakan pelaku UMKM. Pada pertemuan ini, disepakati bahwa pelatihan diberikan selama selama 1 hari.

3. **Pemaparan Materi dan Diskusi**

Metode ini digunakan untuk memberikan pengetahuan kepada peserta tentang pengelolaan usaha, pengelolaan keuangan, dan pengelolaan pemasaran. Pemaparan dilakukan dengan metode ceramah dan diskusi dimana peserta dapat bertanya selama sesi kegiatan.

4. **Pemantauan dan Evaluasi**

Bertujuan untuk melihat sejauh mana kemampuan peserta dalam memahami materi yang diberikan. Keberhasilan pembinaan dipantau dan dievaluasi. Meningkatnya pengetahuan dan keterampilan peserta tentang prinsip manajemen, pengelolaan keuangan, dan pengelolaan pemasaran adalah indikator keberhasilan kegiatan ini.

Metode PkM ini dirancang untuk tidak hanya memberikan pengetahuan teoritis tetapi juga menerapkan konsep-konsep kewirausahaan dalam konteks praktis. Pendekatan ini diarahkan untuk memberikan solusi yang berkelanjutan dan memberdayakan UMKM untuk berkembang di era bisnis yang terus berubah.

HASIL DAN PEMBAHASAN

PKM: Optimalisasi Pengelolaan UMKM Untuk Meningkatkan Penjualan dilakukan di Desa Sumurjomblang Bogo, Kecamatan Bojong pada tanggal 20 Mei 2024, melalui tahapan sebagai berikut:

1. **Pengelolaan Usaha UMKM**

Manajemen merupakan proses bekerja dengan orang-orang untuk menentukan, menginterpretasikan dan mencapai tujuan-tujuan organisasi dengan pelaksanaan fungsi-fungsi manajemen yaitu perencanaan, pengorganisasian, penyusunan personalia, pengarahan dan kepemimpinan serta pengawasan (Rivaldo et al., 2023). Pengelolaan usaha adalah salah satu kegiatan untuk mengatur segala hal dalam menjalankan usaha sehingga tujuan-tujuan yang diharapkan dapat tercapai. Hal ini biasanya mencakup produksi bahan, mengelola keuangan, mengelola stok barang ataupun bahan baku, mengelola aset dan melibatkan strategi pemasaran. Peran pemilik UMKM sangatlah dominan dalam menjalankan usahanya. Pemilik UMKM mempunyai tanggung jawab penuh atas usaha yang dijalankannya. Keputusan-keputusan yang bersangkutan dengan UMKM sepenuhnya berada ditangan pemilik. Jadi, seorang pemilik harus mampu mengatasi dan menyelesaikan permasalahan yang timbul dalam UMKMnya dengan mengambil keputusan yang tepat. Pengetahuan tentang pengelolaan keuangan dan pengembangan usaha yang baik dapat membantu para pemilik usaha dalam mengambil keputusan-keputusan yang tepat dalam manajemen usahanya, sehingga menghasilkan perilaku manajemen keuangan dan pengembangan usaha yang baik (Imron, 2023).



Gambar 2.

Pelaksanaan Kegiatan PkM

2. Pemanfaatan Media Sosial Untuk Bisnis

Media sosial memiliki peranan sebagai sarana pengembangan bisnis dalam memasarkan produk melalui *marketing mix*, meningkatkan *customer engagement* suatu bisnis, meningkatkan penjualan, dan menjadi wadah dalam merepresentasikan suatu bisnis. Media sosial juga dibutuhkan dalam memajukan persaingan (Mahirun & Jannati, 2023). Jenis media sosial yang dapat dimanfaatkan untuk bisnis adalah:

a) Jejaring Sosial

Jejaring sosial merupakan jenis media sosial klasik yang sudah sangat familiar, seperti Facebook atau Twitter. Jejaring sosial memungkinkan pengguna untuk berinteraksi satu sama lain dengan berbagai cara karena menghubungkan banyak orang.

b) Aplikasi Berbagi Foto

Jenis media sosial ini berfokus untuk mewadahi pengguna dalam membagikan gambar atau foto. Seperti Instagram dan Pinterest. Aplikasi ini mendukung pengguna untuk mengabadikan dan membagikan setiap momen.

c) Berbagi Video

Jenis media sosial ini adalah YouTube, media sosial tersebut dapat membagikan video dan juga mendapat pemasukan melalui iklan dan jumlah *viewers*.

d) Media Interaktif

Media interaktif seperti TikTok, memungkinkan pengguna membagikan foto dan video sekaligus.

Media sosial memiliki fungsi untuk mempercepat komunikasi, cocok untuk konten, membangun jaringan yang luas, meningkatkan visibilitas bisnis, dan menganalisis kompetitor. Cara penggunaan media sosial adalah sebagai berikut:

a) Menentukan jenis media sosial yang sesuai dengan bisnis, contoh untuk bisnis kuliner, dapat menggunakan media sosial berbagi foto dan video untuk menunjukkan produk kuliner.

b) Manfaatkan fitur bisnis atau akun profesional, untuk membuat bisnis kita terlihat lebih terpercaya.

c) Membuat jadwal *postingan* rutin untuk bisnis, seperti harian dan materi postingan yang akan dibuat, serta gunakan waktu yang paling banyak disukai oleh pengguna.

d) Lakukan interaksi dengan pengguna melalui kolom komentar atau *threads*, dengan cara mengajukan dan menjawab pertanyaan, memberikan pendapat, maupun mengikuti tren-tren terbaru melalui media sosial.

e) Sambungkan akun media sosial bisnis dengan tautan bisnis. menyematkan kontak, email, situs web, maupun alamat *e-commerce*, untuk lebih mudah ditemukan.



Gambar 3.

Praktek Penggunaan Media Sosial Untuk Bisnis

3. Pelatihan Manajemen Keuangan

Manajemen keuangan menurut Kasmir (2021) adalah segala aktivitas yang berhubungan dengan perolehan, pendanaan, dan pengelolaan aktiva dengan beberapa tujuan menyeluruh. Proses tersebut dilakukan untuk mendapatkan pendapatan perusahaan dengan meminimalkan biaya, selain itu dalam penggunaan dan pengalokasian dana yang efisien dapat memaksimalkan nilai perusahaan. Pengelolaan yang baik adalah yang mampu mensejahterakan masyarakat desa, khususnya pengelolaan keuangan UMKM. Pemahaman terhadap manajemen keuangan tidak hanya sekedar bagaimana cara mengelola uang kas, namun juga pada bagaimana cara mengelola keuangan untuk menghasilkan keuntungan. Pengelolaan keuangan yang baik sangat penting karena dapat memberikan manfaat yang signifikan bagi individu atau organisasi. Meskipun terlihat mudah dan sangat sederhana, setiap pelaku usaha mikro kecil menengah (UMKM) penting untuk menerapkan pengelolaan keuangan yang baik. Pelaku UMKM pada umumnya hanya melakukan pencatatan sederhana berupa pemasukan dan pengeluaran (Fatwitawati, 2018). Bahkan ada yang tidak mencatat sewa tempat sebagai beban usaha, sehingga usaha terlihat menghasilkan laba yang besar karena beban tidak dicatat sebagaimana mestinya. Akibatnya adalah pencatatan tidak menggambarkan kondisi keuangan usaha yang sesungguhnya. Pelatihan manajemen keuangan lebih diarahkan bagaimana UMKM dapat menyusun cash flow, laporan laba rugi dan neraca untuk dapat mengoptimalkan usaha.

Pencatatan pembukuan bagi pelaku UMKM merupakan aspek yang sangat penting, pembukuan UMKM termasuk didalamnya laporan keuangan yang menunjukkan kinerja suatu usaha bisnis (Handayani et al., 2021). Pembukuan bagi pelaku UMKM dapat dilakukan dengan sederhana, dapat disesuaikan dengan besar kecilnya usaha yang dijalankan. Berikut adalah beberapa langkah mudah dalam membuat pembukuan bagi pelaku UMKM, yang pertama melacak faktor sebagai bukti pendukung untuk melakukan pembukuan dan laporan keuangan. Kedua pisahkan catatan atas piutang dan utang, ini dilakukan agar pembukuan rapi dan tertata sehingga dapat terhindar dari manajemen buruk yang dapat menyebabkan usaha gagal. Ketiga simpan semua data keuangan dan transaksi lainnya dengan baik dan benar agar dapat digunakan sebagai referensi pada masa yang akan datang. Keempat tinjau pembukuan keuangan secara rutin dan berkala agar dapat mengetahui informasi yang terbaru, sehingga pelaku UMKM dapat mengelola arus kas dan dapat melacak serta mengevaluasi pengeluaran dan pendapatan yang telah terjadi.



Gambar 4.
Pemberian Materi Manajemen Keuangan

KESIMPULAN

Pelaksanaan PKM: Optimalisasi Pengelolaan UMKM Untuk Meningkatkan Penjualan yang dilaksanakan berjalan dengan baik dan dapat memberi tambahan pengetahuan pelaku UMKM untuk mengelola usahanya dengan lebih profesional. Pengetahuan tentang pengelolaan usaha UMKM berdasarkan prinsip manajemen memberikan pemahaman bagaimana perencanaan sampai dengan pengendalian usaha dilakukan. Pemanfaatan media tentang media sosial, memberi opsi yang berbeda dibidang pemasaran hasil usaha, sehingga diharapkan dapat meningkatkan penjualan dan menambah pendapatan masyarakat. Pengetahuan tentang manajemen keuangan dapat memberikan wawasan bagaimana mengelola keuangan usaha untuk meningkatkan keuntungan dengan membuat laporan keuangan sederhana. Berdasarkan evaluasi yang dilakukan, maka kegiatan pendampingan diperlukan oleh pemerintah desa sebagai tindak lanjut dari kegiatan PKM ini. Hal tersebut diperlukan untuk menjaga keberlangsungan usaha pelaku UMKM di Desa Sumurjomblang Bogo sehingga dapat meningkatkan kesejahteraan masyarakat.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terima kasih kepada Lembaga Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat (LPPM) Universitas Pekalongan, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Pekalongan, Pemerintah Kabupaten Pekalongan, Kecamatan Bojong, Pemerintah Desa Sumurjomblang Bogo atas kerjasamanya sehingga kegiatan PkM dapat berjalan dengan lancar.

DAFTAR PUSTAKA

- Aliyah, A. H. (2022). Peran Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Untuk Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat. *Jurnal Ilmu Ekonomi*, 3(1), 64–72.
- Dewi, M. W., Kusuma, I. L., Kristiyanti, L., Fitria, T. N., & Budiyo, B. (2022). Pelatihan Kewirausahaan Bagi Pelaku Umkm Di Kecamatan Tasikmadu Karanganyar. *Budimas : Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 4(1), 26–31. <https://doi.org/10.29040/budimas.v4i1.4304>
- Fatwitawati, R. (2018). Pengelolaan Keuangan Bagi Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) di Kelurahan Airputih Kecamatan Tampan Kota Pekanbaru. *Sembadha 2018: Seminar Hasil Pengabdian Kepada Masyarakat*, 225–229.
- Gunartin. (2017). Penguatan UMKM Sebagai Pilar Membangun Ekonomi Bangsa. *EDUKA: Jurnal Pendidikan, Hukum, Dan Bisnis*, 2(2), 46–55.
- Hamzah, L. M., & Agustien, D. (2019). Pengaruh Perkembangan Usaha Mikro , Kecil , dan Menengah Terhadap Pendapatan Nasional Pada Sektor UMKM di Indonesia. *Jurnal Ekonomi Pembangunan (JEP)*, 8(2), 127–135.

- Handayani, T., Rahmi, M., & Suharyati. (2021). Pelatihan Manajemen Usaha Dalam Meningkatkan Usaha UMKM Kuliner. *Jurnal Pengabdian Masyarakat: Pemberdayaan, Inovasi Dan Perubahan*, 1(1), 5–14.
- Imron, A. (2023). Pelatihan Manajemen Pengelolaan Usaha Bagi UMKM di Kabupaten Pekalongan. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Keuangan Perbankan Dan Akuntansi (JAMASKU)*, 1(2), 166–171.
- Jannatin, R., Wardhana, M. W., Haryanto, R., & Pebriyanto, A. (2020). Penerapan Digital Marketing Sebagai Strategi Pemasaran UMKM. *Jurnal Impact: Implementation and Action*, 2(2), 1–12.
- Kasmir. (2021). *Analisis Laporan Keuangan* (Revisi). PT Rajagrafindo Persada.
- Mahirun, & Jannati, A. (2023). PKM : Motivasi Berwirausaha dan Pemanfaatan Media Sosial Untuk Bisnis. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Bangsa*, 1(9), 1789–1794.
- Permana, S. H. (2017). Strategi Peningkatan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Indonesia. *Aspirasi*, 8(1), 93–103.
- Rivaldo, Samsiah, S., & Marlina, E. (2023). Pengelolaan Keuangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah Pada UMKM Rumah Makan dan Restoran di Kota Pekanbaru. *Prosiding Seminar Nasional Ekonomi Bisnis & Akuntansi*, 3, 79–88.
- Sarfiah, S., Atmaja, H., & Verawati, D. (2019). UMKM Sebagai Pilar Membangun Ekonomi Bangsa. *Jurnal REP (Riset Ekonomi Pembangunan)*, 4(2), 1–189. <https://doi.org/10.31002/rep.v4i2.1952>
- Shobaruddin, M. (2020). Strategi pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) di Kota Malang melalui literasi informasi. *Jurnal Kajian Informasi & Perpustakaan*, 8(2), 151–170.
- Suyadi, Syahdanur, & Suryani, S. (2018). Analisis Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Kabupaten Bengkalis-Riau. *Jurnal Ekonomi Kiat*, 29(1), 1–10.