

PENINGKATAN UMKM BIDANG PEMASARAN DAN KEUANGAN MENYONGSONG INDONESIA EMAS 2045

Fitriani Latief^{1*}, Karlina Ghazalah Rahman², Dirwan³, Moch. Ridho Ghazalih R.⁴

^{1,3,4}Prodi Manajemen, Institut Teknologi dan Bisnis Nobel Indonesia, Indonesia

²Prodi Akuntansi, Institut Teknologi dan Bisnis Nobel Indonesia, Indonesia

fitri@stienobel-indonesia.ac.id¹, karlina@stienobel-indonesia.ac.id², dirwan@stienobel-indonesia.ac.id³,
ridhoghazali@nobel.ac.id⁴

ABSTRAK

Abstrak: Tujuan pengabdian ini adalah bagaimana cara untuk meningkat UMKM khususnya pada bidang pemasaran dan keuangan sehingga mampu bersaing menyongsong Indonesia emas 2045. Metode yang digunakan dalam pengabdian adalah sosialisasi pengembangan skill masyarakat di bidang pemasaran dan workshop dalam bidang keuangan UMKM. Mitra pengabdian ini adalah UMKM di desa Bolaromang Kabupaten Gowa. Jumlah yang terlibat adalah 15 orang. Evaluasi dilakukan menggunakan kuesioner terhadap mitra. Hasil yang dicapai adalah 14 orang atau 85,7% dari hasil evaluasi bersama dengan pengelola UMKM menggunakan kuesioner terbuka dan wawancara menyatakan bahwa setelah ada sosialisasi dan workshop yang dilakukan terjadi peningkatan penjualan yang terjadi karena banyaknya konsumen yang membeli dari luar Desa Bolaromang. UMKM juga banyak yang telah menggunakan buku kas dalam proses pencatatan keuangannya. Sehingga kedepannya mitra ingin menggunakan social media lebih aktif lagi dan ingin terus menggunakan buku kas dalam pencatatan keuangan produknya.

Kata Kunci: UMKM; Pengembangan *Skill*; Pencatatan Keuangan; Produk Susu.

Abstract: The purpose of this service is how to increase MSMEs, especially in the fields of marketing and finance so that they are able to compete for a golden Indonesia in 2045. The method used in the service is socialization of community skill development in the field of marketing and workshops in the field of MSME finance. The partners of this service are MSMEs in Bolaromang village, Kabupaten Gowa. The number involved is 15 people. Evaluation is carried out using questionnaires against partners. The results achieved were 14 people or 85.7% of the evaluation results together with MSME managers using open questionnaires and interviews stating that after the socialization and workshops carried out there was an increase in sales that occurred due to the large number of consumers who bought from outside Bolaromang Village. Many MSMEs have also used cash books in the process of recording their finances. So that in the future partners want to use social media more actively and want to continue to use cash books in recording the finances of their products.

Keywords: MSMEs; Skill Improvement; Finance Record; Milk Product.



Article History:

Received: 22-08-2022

Revised : 23-09-2022

Accepted: 27-09-2022

Online : 17-10-2022



This is an open access article under the
CC-BY-SA license

A. LATAR BELAKANG

Perekonomian Indonesia saat ini masih dikatakan belum kokoh secara fundamental. Hal ini mendorong pemerintah untuk membuat terobosan-terobosan memperkuat perekonomian negara, sehingga perlu diberdayakan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) yang selanjutnya penulis akan menggunakan singkatan ini. UMKM saat ini telah berkembang *massive* di Indonesia. Setiap sudut jalan di kota pasti akan terlihat UMKM. Sektor bisa membuka peluang tenaga kerja yang besar dan mampu menguatkan eksistensinya secara meluas. UMKM juga cenderung menggunakan modal yang beragam mulai dari yang kecil hingga besar. Eksistensi UMKM menurut Rayyani (Rayyani et al., 2020) tidak hanya bergantung pada teknologi saja tetapi sumber daya manusia yang baik. Hal ini bisa dijadikan alat pengokoh perekonomian negara. Saat ini UMKM telah banyak tumbuh di desa-desa. Bahkan desa yang memiliki hasil pertanian ataupun peternakan yang dapat menghasilkan lebih banyak memilih untuk membuat produk sendiri dan menjualnya sebagai UMKM di kota/kabupaten.

Mitra yang dijadikan objek pengabdian adalah UMKM yang ada Desa Bolaromang, Kecamatan Tombolo Pao, Kabupaten Gowa, Sulawesi Selatan. Saat ini Desa Bolaromang memiliki berbagai macam produk yang dikembangkan sebagai hasil dari pertanian dan peternakan yang sangat melimpah. Mulai dari sayuran hingga susu dari sapi perah yang ada di desa ini. Namun, berdasarkan observasi yang dilakukan kepada mitra sektor UMKM di desa ini mengalami kontraksi ekonomi yang dimana salah satunya disebabkan oleh pandemic covid 19. Sehingga, proses operasional menjadi terganggu. Mitra saat ini masih menggunakan sistem produksi, distribusi, dan pemasaran yang konvensional. Hal ini mengakibatkan beberapa produk di UMKM tidak mencapai target pasar yang dikehendaki. UMKM terkesan tidak berjalan secara berkelanjutan (*continues*) karena beberapa kondisi yang disebutkan sebelumnya (Sawe et al., 2021).

Peningkatan UMKM di suatu daerah sangat penting untuk diimplementasikan agar masyarakat sejahtera dan bisa mandiri. Tidak hanya daerah namun negara sangat perlu untuk meningkatkan UMKM dari semua sisi. Dukungan pemerintah sangat membantu dalam hal peningkatan, hal ini dikemukakan oleh Park *et al* (Park et al., 2020) bahwa di Korea Selatan bantuan keuangan sangat membantu UMKM di sana untuk bertahan hidup sehingga kelangsungan hidupnya menjadi terjamin. Namun, tetap perlu usaha lebih dari pelaku UMKM agar usahanya tetap bertahan. Sedyastuti (Sedyastuti, 2018) menyatakan bahwa di tengah arus globalisasi dan tingginya persaingan UMKM maka diperlukan keseriusan dan keberanian dalam menjalankan di tengah masyarakat.

Strategi peningkatan UMKM yang dijabarkan oleh Permana (Permana, 2017) terdiri atas penyediaan program KUR sampai dengan paket kebijakan yang berpihak pada UMKM. Selain itu dari sisi pemasaran dapat

memanfaatkan teknologi internet yang saat ini sudah menjadi kebutuhan bagi setiap orang. Pelaku UMKM dapat melakukan pemasaran melalui media *e-commerce* yang saat ini sedang menjamur. Selain itu peningkatan UMKM juga dapat dilakukan melalui pelatihan pembukuan yang dilakukan oleh Astuty (Astuty, 2021) dan Rahman dan Ngandoh (Rahman, 2020) dimana pendampingan dalam hal pembukuan ini dapat membantu UMKM dalam mengelola keuangan sehingga tidak menyimpang dari standar yang ada.

Pengembangan UMKM khususnya di bidang pemasaran telah banyak dilakukan salah satunya oleh Purnaningrum dkk (Purnaningrum et al., 2018) dimana untuk menambah nilai jual produk di Desa Jati Kecamatan Tulangan Sidoarjo pemasaran tidak hanya dilakukan secara tradisional namun harus mengikuti zaman yaitu menggunakan metode online.

Chairina dkk (Chairina et al., 2022) menyatakan dalam hal untuk meningkatkan efektif dan efisiensi UMKM maka peningkatan kemampuan dalam mengembangkan model bisnis dan optimalisasi media sosial sangat penting. Hal ini berkaitan dengan promosi produk yang dihasilkan UMKM. Penulis melakukan pendampingan secara menyeluruh agar mitra bisa memahami solusi yang diberikan oleh penulis. Banyak solusi yang telah dihasilkan oleh penulis, sehingga berdasarkan apa yang telah dijelaskan sebelumnya, tujuan dari pengabdian ini adalah bagaimana meningkatkan UMKM desa yang mampu bersaing dan *sustainability* guna menyongsong Indonesia emas 2045 yang dicita-citakan oleh negara.

B. METODE PELAKSANAAN

Kegiatan pengabdian dilaksanakan dengan menggunakan beberapa metode yaitu:

1. Sosialisasi dan Workshop *Develop Your Skill* untuk UMKM

Sosialisasi dan workshop ini dilakukan di Desa mitra dengan mengundang dosen bidang manajemen yang ahli dalam hal pengembangan skill khususnya di UMKM. Kegiatan ini juga diasosiasikan bersama dengan mahasiswa yang juga melakukan pendampingan UMKM sebagai bagian dari program kerja lembaganya. Kegiatan ini juga berkaitan dengan digital marketing yang saat ini banyak digunakan pelaku UMKM (Rauch et al., 2020).

2. Workshop Pembukuan UMKM

Workshop ini merupakan bagian dari kegiatan peningkatan UMKM. Adapun maksud dari kegiatan ini adalah memberikan pemahaman kepada mitra bagaimana cara melakukan pencatatan dan pembukuan keuangan yang baik bagi UMKM. Kegiatan ini dilakukan oleh dosen di bidang akuntansi dan dibantu oleh mahasiswa yang melakukan pendampingan UMKM.

Mitra sendiri adalah Pemerintah Desa Bolaromang, Kecamatan Tombolo Pao, Kabupaten Gowa. Desa Bolaromang adalah salah satu desa di Kabupaten Gowa yang terletak diperbatasan antara Kabupaten Gowa dan Sinjai Barat. Alamnya sangat sejuk dan bersahaja serta adanya panorama persawahan yang indah diantara hutan pinus yang lembat dipinggir jalannya. Luas desa ini kurang lebih 12 km² dengan penduduk 1084 jiwa. Mayoritas pekerjaan di desa ini adalah sebagai petani.

Pelaksanaan pengabdian ini sendiri akan melibatkan perangkat desa yaitu kepala desa dan jajarannya, pihak BUMDES, dosen ITB Nobel Indonesia, dan mahasiswa ITB Nobel Indonesia. Kegiatan nantinya akan berfokus ke UMKM yang dikelola oleh BUMDES di lokasi. Total yang terlibat adalah kurang lebih 15 orang. Kegiatan pengabdian ini akan dilaksanakan dengan mengacu kepada *Time Schedule* yang telah dibuat oleh tim pengabdian ITB Nobel Indonesia, rincian dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1. *Time Schedule* Pengabdian Desa Bolaromang

No	Nama Kegiatan	Bulan											
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1	Pra-Kegiatan	✓	✓										
2	Observasi Lokasi			✓									
3	Pelaksanaan kegiatan					✓	✓	✓	✓				
4	Evaluasi									✓	✓		

1. Pra-kegiatan

Pra kegiatan yang dilakukan adalah mengumpulkan tim terlebih dahulu yaitu mengundang dosen yang kompeten dibidangnya. Tim pengabdian ini terdiri dari 4 orang dosen dari jurusan manajemen dan akuntansi. Selanjutnya menyusun perencanaan untuk melakukan observasi ke lokasi pengabdian.

2. Observasi Lokasi

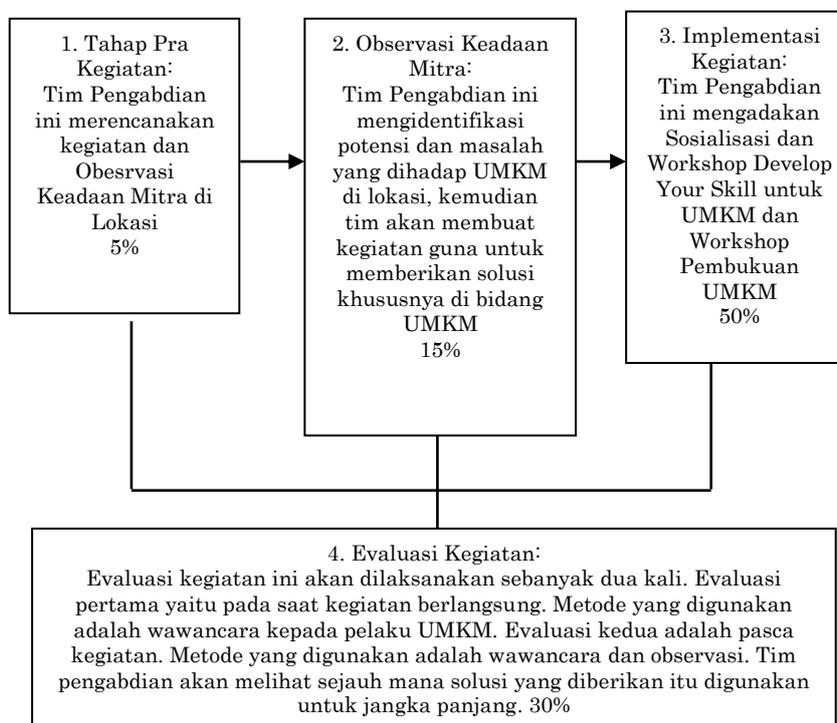
Setelah melakukan pra-kegiatan, tim pengabdian akan melakukan observasi ke lokasi pengabdian. Tim dibagi ke dalam dua bagian, yaitu tim 1 dan tim 2 untuk melihat potensi desa dan proses keuangan di desa. Hal ini juga harus meminta izin ke otoritas setempat. Setelah melakukan observasi, tim akan membuat kegiatan guna untuk memberikan solusi khususnya di bidang UMKM.

3. Implementasi Kegiatan

Hasil dari observasi tim pengabdian menghasilkan dua bentuk kegiatan yang dilaksanakan yaitu Sosialisasi dan Workshop Develop Your Skill untuk UMKM dan Workshop Pembukaan UMKM. Dua kegiatan akan berpusat dalam pengembangan UMKM di desa Bolaromang.

4. Evaluasi

Evaluasi kegiatan ini akan dilaksanakan sebanyak dua kali. Evaluasi pertama yaitu pada saat kegiatan berlangsung. Metode yang digunakan adalah wawancara kepada pelaku UMKM. Evaluasi kedua adalah pasca kegiatan. Metode yang digunakan adalah wawancara dan observasi. Tim pengabdian akan melihat sejauh mana solusi yang diberikan itu digunakan untuk jangka panjang, seperti terlihat pada Gambar 1.



Gambar 1. Time Schedule Pengabdian

C. HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil dan Pembahasan harus memuat beberapa hal berikut secara terurut.

1. Pra- Kegiatan

Kegiatan ini diisi dengan membentuk tim dosen yang terdiri 4 orang dosen dan 4 orang mahasiswa tingkat akhir Institut Teknologi dan Bisnis Nobel Indonesia. Gambar 2 memperlihatkan proses pembentukan tim pengabdian yang akan melakukan pengabdian di Desa Bolaromang. Selanjutnya tim melakukan perjalanan menuju lokasi kegiatan yaitu Desa Bolaromang, Kabupaten Gowa, seperti terlihat pada Gambar 2.



Gambar 2. Rapat Pembentukan Tim Pengabdian Desa Bolaromang

2. Observasi Lokasi

Tahap 1 adalah melakukan observasi ke kantor desa Bolaromang. Tim bertemu dengan kepala Desa dan jajarannya untuk mendapatkan informasi terkait kondisi desa dan potensi desa. Kepala Desa menyatakan bahwa desa Bolaromang memiliki banyak potensi desa dan hasil sumber daya alam yang melimpah yang menjadi sumber pendapatan warga setempat. Hasil sumber daya yang ada di desa ini terdiri dari pertanian dan peternakan. Hasil pertanian desa ini adalah kentang, kacang tanah, dan kol. Gambar 3 memperlihatkan hasil peternakan yang terkenal yaitu susu sapi perah. Produk inilah yang dikembangkan warga di UMKM untuk menjadi produk bernilai jual, seperti terlihat pada Gambar 3.



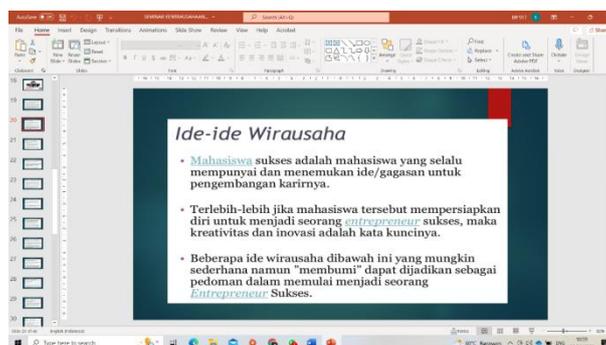
Gambar 3. Peternakan Sapi Perah di Desa Bolaromang

Salah satu unit usaha yang mengolah susu dari hasil sapi perah sebagai produk siap konsumsi adalah Kelompok Tani Borimatangkasa di Desa Bolaromang, Kabupaten Gowa, Sulawesi Selatan. Kelompok tani ini telah beroperasi sejak bulan agustus tahun 2021 dengan mengolah dua ekor sapi perah untuk menghasilkan produk susu segar. Kelompok Tani Borimatangkasa memanfaatkan lahan yang sama untuk mengolah produk susu. Pada proses produksinya, Kelompok Tani Borimatangkasa menggunakan sebanyak 5 (lima) tenaga kerja. Adapun ketua kelompok tani adalah ialah bapak Baharuddin, sekertaris bapak Akbar, dan bendahara

bapak Umar yang menjadi mitra pada usulan pengabdian ini dan termasuk kelompok masyarakat produktif secara ekonomi.

3. Implementasi Kegiatan

Tahap 2 adalah melakukan implementasi kegiatan pengabdian. Kegiatan ini dilakukan selama 1 hari dengan agenda yaitu melakukan sosialisasi dan workshop *Develop Your Skill* untuk UMKM yang dibawakan oleh dosen yaitu Fitriani Latief dan Dirwan. Mahasiswa sendiri yang terdiri atas dua orang yaitu Ratna dan Ainun bertugas untuk membantu jalannya kegiatan. Sosialisasi dan workshop ini mengangkat tema mengenai bagaimana cara mengembangkan UMKM di sebuah desa dan apa yang harus dilakukan agar desa mampu bersaing dalam hal mengembangkan produk usaha yang dikelola. Salah satu materi yang diberikan adalah ide-ide wirausaha yang tersaji di Gambar 4. Workshop *develop your skill* untuk UMKM sendiri memberikan insight bagaimana memiliki ide kreatif dalam mengembangkan suatu usaha. Gambar 5 memperlihatkan pemateri menjelaskan terkait topik workshop. Pada Desa Bolaromang sendiri banyak sumber daya alam yang bisa dikembangkan menjadi sebuah produk yang memiliki nilai tambah (Marpaung, 2021), seperti terlihat pada Gambar 4.



Gambar 4. Materi Develop Your Skill untuk UMKM

Susu perah di desa bolaromang merupakan salah satu hasil peternakan terkenal di desa tersebut. Susu perah ini telah dibuat menjadi produk susu fresh yang dijual. Namun sistem pemasarannya masih berada di area sekitar desa sehingga belum banyak masyarakat di luar sana yang mengetahui susu tersebut. Sehingga, kami memberikan sosialisasi mengenai perannya social media seperti Instagram, facebook, dan tiktok dalam proses pemasaran berbasis digital. Hal ini dirasa dapat dilakukan masyarakat karena Sebagian besar masyarakat telah memiliki *handphone*, seperti terlihat pada Gambar 5.



Gambar 5. Presentasi Develop Your Skill untuk UMKM

Gambar 5 memperlihatkan pembahasan materi selanjutnya yaitu workshop pembukuan UMKM. Workshop ini dilaksanakan oleh dosen akuntansi yaitu Karlina dan Ridho serta dibantu oleh Mahasiswa Ratna dan Ainun. Materi yang disampaikan adalah bagaimana UMKM mampu mencatat penerimaan dan pengeluaran dengan baik dan rapi di buku maupun melalui aplikasi excel yang telah dikembangkan oleh dosen. Pemahaman mengenai jenis-jenis akun juga disampaikan seperti kas, piutang, utang, beban sewa, beban listrik dan air, pendapatan, dan sebagainya. Sebagian besar masyarakat di desa ini terutama yang memiliki UMKM tidak memiliki pengetahuan yang cukup terkait akuntansi, sehingga kami menggunakan materi yang sederhana yang dipahami oleh pelaku UMKM, seperti terlihat pada Gambar 6.



Gambar 6. Presentasi Workshop Keuangan UMKM

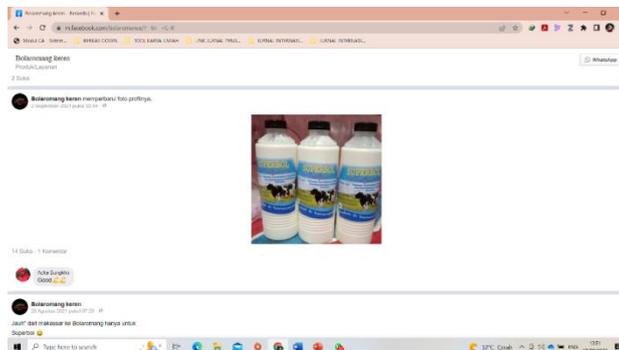
4. Monitoring dan Evaluasi

Setelah melakukan implementasi kegiatan berupa sosialisasi dan *Workshop*, tim dosen dan mahasiswa melakukan monitoring terhadap UMKM salah satunya UMKM susu perah yang produ susunya ini dinamakan Superbol. Superbol telah dikemas dengan cukup bagus oleh

UMKM dalam botol plastic yang sudah disteril dan menggunakan sistem pengemasan yang manual dengan tangan. Hasilnya terlihat melalui Gambar 7 yang dilampirkan. Pemasaran produk ini telah menggunakan media facebook hal dapat dilihat di Gambar 8, untuk memasarkan antar desa bahkan sudah sampai keluar kabupaten Gowa melalui beberapa masyarakat yang memiliki anak sekolah di luar kabupaten Gowa, seperti terlihat pada Gambar 7 dan Gambar 8.



Gambar 7. Produk Susu Superbol (Mitra)



Gambar 8. Pemasaran Produk Susu Superbol Lewat Facebook

Setelah melakukan monitoring terhadap UMKM terutama mitra, tim melakukan evaluasi dengan metode kuesioner dengan UMKM mitra. Hasil kuesioner yaitu 14 orang atau 85,7% dari hasil evaluasi bersama dengan pengelola UMKM menggunakan kuesioner terbuka dan wawancara menyatakan bahwa setelah ada sosialisasi dan workshop yang dilakukan terjadi peningkatan penjualan yang terjadi karena banyaknya konsumen yang membeli dari luar desa bolaromang. UMKM juga banyak yang telah menggunakan buku kas dalam proses pencatatan keuangannya. Sehingga kedepannya mitra ingin menggunakan social media lebih aktif lagi dan ingin terus menggunakan buku kas dalam pencatatan keuangan produknya.

5. Kendala yang Dihadapi atau Masalah Lain yang Terekam

Kendala yang dihadapi oleh tim dosen dan mahasiswa adalah tidak banyaknya UMKM yang berpartisipasi pada saat kegiatan sosialisasi dan

workshop. Sehingga solusi yang dilakukan adalah tim dosen dan mahasiswa melakukan kunjungan ke beberapa UMKM dan melakukan pendampingan secara langsung.

D. SIMPULAN DAN SARAN

Bentuk peningkatan UMKM dalam bidang pemasaran dan keuangan yang mampu bersaing dan *Sustainability* guna menyongsong Indonesia emas 2045 yang dicita-citakan oleh negara telah dilakukan oleh desa bolaromang berkolaborasi dengan tim pengabdian dari Institut Teknologi dan Bisnis Nobel Indonesia yaitu mengembangkan UMKM di desa melalui sosialisasi *Develop Your Skill* dan workshop keuangan UMKM. Hasil dari kegiatan ini adalah masyarakat semakin memiliki banyak ide kreatif dalam mengembangkan produk UMKM nya khususnya sapi perah di desa bolaromang. Selain itu, pencatatan keuangan juga lebih rapi lagi dibanding awalnya masih belum rapi. Hal ini didukung oleh alat pendukung yang memadai. Hasil evaluasi bersama dengan pengelola UMKM menggunakan kuesioner terbuka dan wawancara sebanyak 14 orang atau 85,7% menyatakan bahwa setelah ada sosialisasi dan workshop yang dilakukan terjadi peningkatan penjualan yang terjadi karena banyaknya konsumen yang membeli dari luar desa bolaromang. Harapan dari kegiatan pengabdian ini adalah UMKM mitra akan tetap berjalan mengembangkan produk dan *Sustainable*. Kedepannya tim pengabdian akan memantau terus jalannya UMKM dan diharapkan untuk pengabdian selanjutnya membahas mengenai konsep *branding* yang baik dan menarik.

UCAPAN TERIMA KASIH

Tim penulis mengucapkan terima kasih kepada Lembaga Pengabdian pada Masyarakat (LP2M) Institut Teknologi dan Bisnis Nobel Indonesia Makassar yang telah membantu dalam melakukan konsolidasi dengan desa mitra. Tim penulis juga berterima kasih dengan aparatur desa Bolaromang yang telah bersedia menerima tim pengabdian dari dosen dan mahasiswa untuk melaksanakan kegiatan.

DAFTAR RUJUKAN

- Arsal, M., & Rumiyan, H. (2021). tidak ada pelaporan keuangan yang dibuat dengan baik sumber penerimaan yang berasal dari bantuan donatur dengan dari bantuan donatur setiap saat jika dibutuhkan informasi dan dapat mengelola dengan baik dalam proses operasional panti asuhan sehingga tuj. *JMM (Jurnal Masyarakat Mandiri)*, 5(6), 5–12.
- Astuty, I. (2021). Peningkatan Manajemen Umkm Melalui Pelatihan Akuntansi Pembukuan. *JMM (Jurnal Masyarakat Mandiri)*, 5(2), 9.
- Baihaqi Adi Bejo; Navia, Zidni Ilman, B. S. (2021). Pengembangan Tenun Lidi Nipah Motif Aceh Guna Mendukung Produk Ekonomi Kreatif Di Kabupaten Aceh Timur. *JMM (Jurnal Masyarakat Mandiri)*, 5(Vol 5, No 2 (2021): April), 333–344. <http://journal.ummat.ac.id/index.php/jmm/article/view/3909/pdf>

- br Siahaan Benedhikta Kikky, S. V. V. (2021). Pelatihan Pengelolaan Keuangan Keluarga Desa Sebetung Menyala Kalimantan Barat. *JMM (Jurnal Masyarakat Mandiri)*, 5(Vol 5, No 1 (2021): Februari), 106–113. <http://journal.ummat.ac.id/index.php/jmm/article/view/3315/pdf>
- Chairina, P., Kusumastuti, R., & Rusfian, E. Z. (2022). Peningkatan Kemampuan Dalam Mengembangkan Model Bisnis Dan Optimalitas Media Sosial Melalui Pelatihan Model Bisnis Dan Promosi Bagi UMKM. *JMM (Jurnal Masyarakat Mandiri)*, 6(2), 15.
- Dewi, V. I., Iskandarsyah, T., Sulungbudi, B. M., & ... (2021). Program Pelatihan Sustaining Competitive and Responsible Enterprises Mendorong Umkm Bangkit Di Era Pandemi. ... (*Jurnal Masyarakat ...*, 5(6), 4–12. <http://journal.ummat.ac.id/index.php/jmm/article/view/4820%0Ahttps://journal.ummat.ac.id/index.php/jmm/article/download/4820/pdf>
- Fanreza, R., & Shilvana, R. (2021). *Melatih Pelaku UMKM Dalam Memanfaatkan Digital Marketing Upaya Mengembangkan Usaha Berbasis Teknologi Di Dusun VII Manunggal*. 6.
- Fuadi, D., Akhyadi, A., & Saripah, I. (2021). Systematic Review: Strategi Pemberdayaan Pelaku UMKM Menuju Ekonomi Digital Melalui Aksi Sosial. *Diklus: Jurnal Pendidikan Luar Sekolah*, 5(1), 1-13. doi:<https://doi.org/10.21831/diklus.v5i1.37122>
- Habibi, N. S., Fitrianti, R. N., Efendi, J., Kasanova, R., Madura, U., & Madura, U. (2022). Larangan tolak jawa timur a . Latar belakang perekonomian rakyat , mengurangi kemiskinan , dan meningkatkan pertumbuhan ekonomi dan penyerapan tenaga kerja , sehingga dapat dan perkembangan UMKM jumlahnya sangat banyak di Indonesia , karena secara resmi . *JMM (Jurnal Masyarakat Mandiri)*, 6(3), 2275–2288.
- Handayani, I., Haryanti, P., Septiana, A. T., Sulisty, S. B., Etnanta, Y. C., & Setiyawan, A. (2022). Dan Keterampilan Digital Marketing Bagi Umkm Di Purbalingga Fungsi dan peran UKM saat ini dirasakan amat penting . UMKM telah kesejahteraan masyarakat . Ketangguhan UMKM terbukti saat terjadi sebagai sumber mata pencaharian orang banyak , tetapi juga menye. *JMM (Jurnal Masyarakat Mandiri)*, 6(1), 152–164.
- Margunani, M., Melati, I. S., & Sehabuddin, A. (2020). Pelatihan Pencatatan Keuangan Sederhana Umkm Intip Di Desa Nyatnyono Ungaran Semarang. *Panrita Abdi - Jurnal Pengabdian pada Masyarakat*, 4(3), 305. <https://doi.org/10.20956/pa.v4i3.7762>
- Marpaung, A. P. (2021). Strategi Peningkatan Kapasitas Usaha Pada Umkm Melalui Digital Marketing. *Proceeding Seminar Nasional Kewirausahaan*, 2(1), 7.
- Muliadi, S. (2021). Sas App: Mewujudkan Umkm Berbasis Digital Dalam Rangka Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat Pringgasela Lombok Timur. *JMM (Jurnal Masyarakat Mandiri)*, 5(4), 1877–1885. <http://journal.ummat.ac.id/index.php/jmm/article/view/5104>
- Park, S., Lee, I. H., & Kim, J. E. (2020). Government support and small- and medium-sized enterprise (SME) performance: The moderating effects of diagnostic and support services. *Asian Business & Management*, 19(2), 213–238. <https://doi.org/10.1057/s41291-019-00061-7>
- Permana, S. H. (2017). Strategi Peningkatan Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah (Umkm) Di Indonesia. *Aspirasi*, 8(1), 11.
- Rahman, K. G., & Ngandoh, A. M. (2022). Pengembangan Aplikasi Pencatatan Keuangan BUMDes pada BUMDes Semarak Bantaeng di Desa Bonto Lojong Kecamatan Ulu Ere, Kabupaten Bantaeng, Makassar, Sulawesi Selatan. *Panrita Abdi*, 6(3), 8.
- Rauch, E., Unterhofer, M., Rojas, R. A., Gualtieri, L., Woschank, M., & Matt, D. T. (2020). A Maturity Level-Based Assessment Tool to Enhance the

- Implementation of Industry 4.0 in Small and Medium-Sized Enterprises. *Sustainability*, 12(9), 3559. <https://doi.org/10.3390/su12093559>
- Rayyani, W. O., Abdi, M. N., & Winarsi, E. (2020). Peningkatan Daya Saing Umkm Melalui Optimalisasi Penyusunan Laporan Keuangan. *Jurnal Dedikasi Masyarakat*, 3(2), 9.
- Salim, E., Hendri, H., & Robianto, R. (2020). Strategi Pengembangan Usaha Dan Peningkatan Kinerja Dalam Menghadapi Era Digital Pada Umkm Café Tirtasari Kota Padang. *JMM (Jurnal Masyarakat Mandiri)*, 4(1), 10. <https://doi.org/10.31764/jmm.v4i1.1461>
- Sawe, F. B., Kumar, A., Garza-Reyes, J. A., & Agrawal, R. (2021). Assessing people-driven factors for circular economy practices in small and medium-sized enterprise supply chains: Business strategies and environmental perspectives. *Business Strategy and the Environment*, 30(7), 2951–2965. <https://doi.org/10.1002/bse.2781>
- Sedyastuti, K. (2018). Analisis Pemberdayaan UMKM Dan Peningkatan Daya Saing Dalam Kancan Pasar Global. *INOBIIS: Jurnal Inovasi Bisnis dan Manajemen Indonesia*, 2(1), 117–127. <https://doi.org/10.31842/jurnal-inobis.v2i1.65>
- Solihin, D., Ahyani, A., Karolina, K., Pricilla, L., & Octaviani, I. (2021). Pelatihan Pemasaran Online Berbasis Digital Untuk Meningkatkan Penjualan Bisnis Online Pada Umkm Di Desa Cicalengka Kecamatan Pagedangan Kabupaten Tangerang. *DEDIKASI PKM*, 2(3), 307-311. [doi:http://dx.doi.org/10.32493/dedikasipkm.v2i3.10726](http://dx.doi.org/10.32493/dedikasipkm.v2i3.10726)
- Tama, W. A., Susilowati, W., Yuliasari, R., Rafinah, S., Nurmawati, T., Sunardi, N., & Sarwani, S. (2022). Peran Pengelolaan Keuangan untuk Mengoptimalkan Laba Operasi pada UMKM Galery di Rangkasbitung. *Jurnal Abdi Masyarakat Humanis*, 3(2), Article 2. <https://doi.org/10.32493/jamh.v3i2.12545>
- Wijayani, D. I. L., Suhaedi, S., Finanto, H., & Kango, R. (2021). Implementasi Manajemen Pemasaran “Toko Lapak Poltekba Graha Poltekba” Melalui Diseminasi Teknologi Digital Sebagai Upaya Pemulihan Ekonomi Di Tengah Pandemi Covid-19. *JMM (Jurnal Masyarakat Mandiri)*, 5(4), 1514–1525. <http://journal.ummat.ac.id/index.php/jmm/article/view/5061%0Ahttp://journal.ummat.ac.id/index.php/jmm/article/viewFile/5061/2966>