

ANALISIS SWOT DAN KEUANGAN UMKM DALAM RANGKA PENGEMBANGAN EKONOMI MASYARAKAT

Karlina Ghazalah Rahman^{*1}, Nur Rachma², Andi Marlinah³

^{1,2,3}Prodi Akuntansi, Institut Teknologi dan Bisnis Nobel Indonesia, Indonesia

¹karlina@stienobel-indonesia.ac.id, ²nurracma@nobel.ac.id, ³marlinah@stienobel-indonesia.ac.id

ABSTRAK

Abstrak: Pengelolaan UMKM yang ada di Kelurahan Kassi Kabupaten Pangkep saat ini sedang mengalami pertumbuhan yang cukup signifikan. Akan tetapi, pertumbuhan tersebut tidak dibarengi dengan peningkatan pendapatan masyarakat. Tujuan dari kegiatan pengabdian ini adalah untuk mengetahui faktor faktor yang menjadi kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman kerajinan tas UMKM dan *workshop* dalam bidang keuangan UMKM terutama untuk lebih memahami pembukuan sederhana. Mitra pengabdian ini adalah UMKM di kelurahan Kassi kabupaten Pangkep. Jumlah yang terlibat adalah 13 orang teknik pengumpulan data yang di gunakan dalam penelitian ini adalah dengan metode Sosialisasi, Workshop, wawancara, dan dokumentasi dan evaluasi dengan menggunakan kuisioner. Secara keseluruhan persentase pemahaman mitra terhadap faktor-faktor yang menjadi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman dalam pembuatan kerajinan tas rajut ini adalah sebesar 75% atau setara 13 pengrajin mitra. Hasil yang di capai adalah peningkatan penjualan khususnya dari luar kelurahan kassi dan pelaku UMKM paham menggunakan buku kas dan pembukuan sederhana.

Kata Kunci: Analisis SWOT; Keuangan; UMKM.

Abstract: The management of MSMEs in Kassi Village, Pangkep Regency, is currently experiencing significant growth. However, this growth is not accompanied by an increase in people's income. The purpose of this service activity is to find out the factors that become strengths, weaknesses, opportunities and threats of MSME bag crafts and workshops in the field of MSME finance, especially to better understand simple bookkeeping. This service partner is MSMEs in Kassi village, Pangkep regency. The number involved was 13 people the data collection techniques used in this study were by the method of Socialization, Workshop, interview, and documentation and evaluation using questionnaires. Overall, the percentage of partner understanding of the factors that are strengths, weaknesses, opportunities, and threats in the manufacture of this knitted bag craft is 75% or the equivalent of 13 partner craftsmen. The result achieved is an increase in sales, especially from outside the kassi village and MSME actors understand using cash books and simple bookkeeping.

Keywords: SWOT Analysis, Finance, MSMEs.



Article History:

Received: 18-11-2022

Revised : 24-12-2022

Accepted: 27-12-2022

Online : 01-02-2023



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

A. LATAR BELAKANG

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan salah satu tiang penyangga perekonomian saat ini yang memiliki peran penting dalam pembangunan dan pertumbuhan ekonomi di Indonesia (Astuty, 2021). Peran UMKM ini dapat dibuktikan dengan banyaknya serapan UMKM atas sumber daya manusia yang tidak kalah besarnya dengan unit usaha yang besar. Sebagai unit usaha, maka penting sekali bagi UMKM untuk dapat mengelola pembukuannya dengan efektif dan efisien. Pengelolaan Keuangan yang baik dapat mendorong berkembangnya usaha karena akan lebih mudah mendapatkan informasi keuangan yang akurat dan andal untuk pengambilan keputusan. Pencatatan keuangan yang dilakukan oleh unit bisnis sangat diperlukan sebagai acuan dalam melihat kondisi bisnis yang sedang dijalankan (Kusno et al., 2022).

Hasil dari pencatatan yang menghasilkan laporan keuangan sederhana dapat digunakan untuk keputusan strategis dimana setiap keuntungan atau kerugian yang ada dalam laporan keuangan tersebut, dapat digunakan para pemangku kepentingan menjadi alat pertimbangan dalam keputusan ekspansi pasar dan keputusan strategis lainnya (Rahman & Ngandoh, 2022). Hingga saat ini, tidak sedikit pelaku UMKM yang menghadapi masalah terkait perkembangan usahanya karena faktor kekurangan modal dalam bentuk uang. Tidak sedikit pula kegiatan UMKM yang menghadapi kebangkrutan karena ketidakmampuan dalam mengelola keuangan dengan tepat. Tentunya, pemahaman terhadap manajemen keuangan tidak hanya sekedar bagaimana cara mengelola uang kas, namun juga pada bagaimana cara mengelola keuangan untuk menghasilkan keuntungan yang berkelanjutan.

Meskipun terlihat mudah dan sederhana, adalah penting bagi setiap pelaku UMKM untuk dapat menerapkan pengelolaan keuangan yang baik. Paling tidak, para pelaku UMKM seharusnya mempunyai suatu sistem pembukuan atas arus kas masuk dan keluar (Latief et al., 2022). Selama ini, para penggiat UMKM lebih berfokus pada ide dan inovasi bisnis, produksi dan target penjualan serta strategi pemasaran dibandingkan dengan berbicara pengelolaan keuangan. Para pelaku UMKM cenderung memandang pengelolaan keuangan sebagai kegiatan yang berjalan begitu saja tanpa perlu dilakukan pengendalian. Jika bisnis bagus maka keuangan bisnis juga akan sama baiknya. Pengetahuan terkait manajemen pengelolaan usaha khususnya pengelolaan keuangan (Oktaviani et al., 2022).

Menurut Rosalia et al., (2019) analisis SWOT sendiri merupakan alat analisis yang bertahan paling lama serta banyak digunakan oleh perusahaan untuk melakukan analisis situasional dalam formulasi strategi. Menurut Rangkuti (2013) SWOT merupakan analisa yang di dasarkan atas logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*Strength*) dan peluang (*Oppurtinity*), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan

(*Weakness*) dan ancaman (*Threats*) untuk kemajuan serta kesuksesan suatu perusahaan atau instansi.

Adapun analisis SWOT sangat bergantung pada faktor internal dan eksternal. Faktor eksternal meliputi kebijakan atau hukum yang berlaku dan faktor internal mencakup fungsional seperti keuangan, sumber daya, pemasaran dan sistem informasi. Mitra yang di jadikan objek pengabdian adalah pelaku UMKM kelurahan Kassi Kecamatan Balocci Kabupaten Pangkep. Tujuan kegiatan ini adalah untuk mengetahui faktor faktor yang menjadi kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman kerajinan tas UMKM dan workshop dalam bidang keuangan UMKM terutama untuk lebih memahami pembukuan sederhana.

B. METODE PELAKSANAAN

Kegiatan pengabdian dilaksanakan dengan menggunakan beberapa metode yaitu.

1. Sosialisasi

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 diasosiasi bersama dengan mahasiswa yang juga melakukan pendampingan UMKM sebagai bagian dari program kerja lembaganya.

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

3. Wawancara

Peneliti menggunakan metode kualitatif. Metode ini dapat mendeskripsikan latar belakang, mengeksplorasi tipe informasi dari pemilik UMKM kerajinan tas rajut. Wawancara dilakukan dengan interval waktu yang tidak menentu. Wawancara dilakukan di kediaman pelaku UMKM sebagai tempat produksi tas. Mitra sendiri adalah Pemerintah Kelurahan Kassi, Kecamatan Balocci, Kabupaten Pangkep. 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 13 orang. Kegiatan pengabdian ini akan dilaksanakan dengan mengacu kepada *time schedule* yang telah dibuat oleh tim pengabdian ITB Nobel Indonesia. Berikut adalah rincian kegiatannya.

- a. 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.
- b. 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 Kelurahan Kassi dan proses keuangan. Hal ini juga harus meminta izin ke otoritas setempat. Setelah melakukan observasi, tim akan membuat kegiatan guna untuk memberikan solusi khususnya di bidang UMKM.
- c. Implementasi Kegiatan
Hasil dari observasi tim pengabdian menghasilkan dua bentuk kegiatan yang dilaksanakan yaitu Sosialisasi dan Workshop Pembukuan UMKM. Dua kegiatan akan berpusat dalam pengembangan UMKM di Kelurahan Kassi.
- d. 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.

C. HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil dan Pembahasan harus memuat beberapa hal berikut secara terurut.

1. Hasil dan Pembahasan Pengabdian

a. 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. Selanjutnya tim melakukan perjalanan menuju lokasi kegiatan yaitu Kelurahan Kassi, seperti terlihat pada Gambar 1.



Gambar 1. Rapat Pembentukan Tim Pengabdian Kelurahan Kassi

b. Observasi Lokasi

Tahap 1 adalah melakukan observasi ke kantor Kelurahan Kassi. Tim bertemu dengan kepala Desa dan jajarannya untuk mendapatkan informasi terkait kondisi desa dan potensi desa. Kepala Desa menyatakan bahwa Kelurahan Kassi memiliki banyak potensi desa dan hasil sumber daya alam yang melimpah yang menjadi sumber pendapatan warga setempat. Produk inilah yang dikembangkan warga di UMKM untuk menjadi produk tas rajut bernilai jual, seperti terlihat pada Gambar 2.



Gambar 2. Hasil Kerajinan Tas dan Rajutan Lainnya

c. Implementasi Kegiatan

Tahap 2 adalah melakukan implementasi kegiatan pengabdian. Kegiatan ini dilakukan selama 1 hari dengan agenda yaitu melakukan sosialisasi dan workshop *pembukuan sederhana* untuk UMKM yang dibawakan oleh dosen yaitu Karlina Ghazalah Rahman, Andi Marlinah dan Nur Rachma. Mahasiswa sendiri yang terdiri atas dua orang 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. Workshop Pembukuan sederhana ini dimaksudkan agar ibu ibu rumah tangga selalu pelaku UMKM dapat mengelola keuangan agar taraf hidup lebih baik, seperti terlihat pada Gambar 3.



Gambar 3. Workshop Pembukuan Sederhana

Materi selanjutnya adalah workshop pembukuan UMKM. Workshop ini dilaksanakan oleh dosen akuntansi yaitu Karlina dan Nur Rachma serta dibantu oleh Mahasiswa. 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.

2. Monitoring dan Evaluasi

Setelah melakukan implementasi kegiatan berupa sosialisasi dan workshop, tim dosen dan mahasiswa melakukan monitoring terhadap UMKM salah satunya UMKM kerajinan Tas rajut dengan cara wawancara dan hasil verifikasi dari wawancara. Kekuatan (*Strength*) dari kerajinan tas rajut ini berdasarkan analisis adalah produk anyaman modis dan sesuai dengan trend masa kini. Bahan utama produk menggunakan benang dengan kualitas tinggi sehingga produk ini berkualitas. Selain itu, produk ini dilengkapi dengan pernak pernik sehingga memiliki ciri khas yang unik dan bersifat kedaerahan.

Selanjutnya setelah melakukan analisis lebih lanjut, berdasarkan hasil wawancara dengan beberapa konsumen kerajinan tas rajut ini sebanyak 76% atau 15 orang responden menyatakan bahwa produk ini layak menjadi ikon daerah Kelurahan Kassi. Hal-hal yang akan dilakukan untuk bisa membuat produk lebih dikenal adalah mengembangkan dan mempertahankan produk anyaman yang modis dengan mengeluarkan model tas yang menarik. Lalu, membuat kerjasama dengan memperluas daerah pemasaran produk.

Kelemahan (*weakness*) yang didapatkan setelah melakukan analisis adalah (1) proses pembuatan kerajinan tas rajut ini cukup lama karena mengutamakan kualitas yang tidak boleh hilang; (2) perawatan produk

yang cukup sulit sehingga memberikan pertimbangan bagi konsumen untuk membeli; dan (3) segmentasi pasar masih kecil hal ini ditandai dengan proses pembuatan produk yang masih dalam bentuk *pre-order*.

Selanjutnya setelah melakukan analisis lebih lanjut, berdasarkan hasil wawancara dengan beberapa konsumen kerajinan tas rajut ini sebanyak 80% atau 15 orang responden menyatakan bahwa produk ini memang masih banyak kelemahan sehingga untuk bisa memperbaiki hal ini maka beberapa yang dilakukan adalah (1) melakukan analisa metode pembuatan yang tepat dengan mengutamakan kualitas dan kuantitas produksi; (2) melakukan analisa mengenai proses perawatan tas sehingga memperpanjang keawetan tas; dan (3) melakukan beberapa kegiatan pemasaran untuk mengenalkan prosuk tas ini ini kepada pasar/ konsumen khususnya di luar wilayah kabupaten pangkep.

Peluang (*opportunities*) yang didapatkan setelah melakukan analisis adalah (1) masing jarang di kabupaten Pangkep yang mempunyai usaha rajutan sehingga hal ini dapat menjadi stimulan kelurahan lain untuk mengikuti jejak kelurahan Kassi; (2) daya tarik rajutan yang kreatif, inovatif, dan modis memiliki kesempatan besar untuk menguasai pasar; dan (3) membuka peluang usaha bagi ibu rumah tangga sebagai bentuk peningkatan taraf hidup.

Selanjutnya setelah melakukan analisis lebih lanjut, berdasarkan hasil wawancara dengan beberapa konsumen kerajinan tas rajut ini sebanyak 82% atau 15 orang responden menyatakan bahwa produk ini memang memiliki banyak peluang. Sehingga, beberapa hal yang perlu dilakukan adalah (1) mencari tempat penjual bahan baku di daerah terdekat sehingga kuantitas bisa ditingkatkan; (2) melakukan perekrutan pegawai agar hasil tas bisa lebih baik dalam hal kuantitas; dan (3) melakukan inovasi.

Ancaman (*threats*) yang didapatkan setelah melakukan analisis adalah (1) bahan baku yang langka sehingga pengrajin harus melakukan pesanan benang jauh-jauh hari agar bahan baku ada tepat waktu jika ada pesanan; (2) munculnya pesaing baru; dan (3) produksi masih menggunakan tenaga manusia sehingga akan mengancam kurangnya target produksi.

Selanjutnya setelah melakukan analisis lebih lanjut berdasarkan hasil wawancara dengan beberapa konsumen kerajinan tas rajut ini sebanyak 88% atau 15 orang responden menyatakan bahwa produk ini memiliki beberapa ancaman, Sehingga beberapa hal yang perlu dilakukan adalah (1) mencari pemasok bahan baku di tempat terdeka dengan kualitas sama; (2) melakukan inovasi agar bisa bersaing dengan pesaing; dan (3) menerapkan sistem kejar target agar target produksi terpenuhi. Selain itu dalam hal menyusun laporan keuangan, sebesar 70% atau 10 orang pengrajin yang menjadi mitra ini menyatakan bahwa sudah memahami dalam menentukan harga jual dan menyusun laporan keuangan sederhanaan UMKM yang baik. Secara keseluruhan maka persentase pemahaman mitra terhadap faktor-faktor yang menjadi kekuatan, kelemahan, peluang, dan

ancaman dalam pembuatan kerajinan tas rajut ini adalah sebesar 75% atau setara 13 pengrajin mitra.

3. Kendala yang Dihadapi atau Masalah Lain yang Terekam

Kendala yang dihadapi oleh tim dosen dan mahasiswa adalah tidak banyak yang berpartisipasi pada saat kegiatan sosialisasi dan workshop. Sehingga solusi yang dilakukan adalah tim dosen dan mahasiswa melakukan kunjungan langsung ke tempat tinggal pelaku UMKM dan melakukan pendampingan secara langsung.

Para perajin tas rajut di lokasi masih belum terlalu menggunakan *e-commerce* sebagai media pemasaran produk sehingga pada saat pelaksanaan mereka menjelaskan bahwa yang menjadi pelanggan dari produk mereka hanyalah warga sekitar. Sesekali mendapatkan pelanggan dari luar namun hal itu karena adanya hubungan pertemanan dan/atau kekerabatan semata.

Disisi lain bahwa penentuan harga jual hanya berdasarkan naluri sehingga secara ilmu akuntansi itu sangat susah untuk diukur. Sehingga tim melakukan kegiatan pendampingan dalam hal menentukan harga jual yang realistis (Rachma, 2022).

D. SIMPULAN DAN SARAN

Kegiatan ini bertujuan agar UMKM kerajinan tas di kelurahan Kassi berdasarkan analisis SWOT memiliki faktor kekuatan, kelemahan peluang dan ancaman. kekuatannya adalah Produk anyaman modis, benang rajut adalah benang berkualitas tinggi, produk berkualitas, di lengkapi pernak pernik menarik sehingga membedakan dengan produk lain, kelemahan Proses pembuatannya cukup lama karena mengutamakan kualitas, Perawatan cukup susah, Segmen pasar kecil, Peluang Daya tarik rajutan yang kreatif, inovatif serta modis memiliki kesempatan besar untuk menguasai pasar, ancaman Munculnya pesaing baru, Produksi dengan tenaga manusia akan mengancam kurangnya target produksi. Secara keseluruhan persentase pemahaman mitra terhadap faktor-faktor yang menjadi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman dalam pembuatan kerajinan tas rajut ini adalah sebesar 75% atau setara 13 pengrajin mitra.

Saran untuk mitra UMKM agar senantiasa berinovasi untuk menarik minat pembeli, wilayah pemasaran di perluas ,catatan keuangan selalu di perbaiki . Saran untuk penelitian selanjutnya perlu dilakukan inovasi dan memperluas strategi pemasaran.

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 aparaturnya desa Bolaromang yang telah bersedia menerima tim pengabdian dari dosen dan mahasiswa untuk melaksanakan kegiatan.

DAFTAR RUJUKAN

- Astuty, I. (2021). Peningkatan Manajemen UMKM Melalui Pelatihan Akuntansi Pembukuan. *JMM (Jurnal Masyarakat Mandiri)*, 5(2), 9.
- Badriatin, T., Rinandiyana, L. R., & Mulyani, E. L. (2018). Pemasaran produk UMKM binaan pada pasar keuangan rakyat. *JMM (Jurnal Masyarakat Mandiri)*, 2(2), 149–153. <https://doi.org/10.31764/jmm.v0i0.1326>
- Kurniawati, E., Santoso, A., & Widowati, S. Y. (2018). Penyuluhan Arti Pentingnya Merk Dagang. *JMM (Jurnal Masyarakat Mandiri)*, 2(1), 66–70. <https://doi.org/10.31764/jmm.v2i1.1350>
- Kusno, H. S., Wijayani, D. I. L., Arazy, D. R., & Santika, S. (2022). Pendampingan Penyusunan Laporan Keuangan Dan Pemenuhan Kewajiban Perpajakan Bagi Umkm Di Kota Balikpapan. *Jurnal Masyarakat Mandiri*, 6(5), 4195–4205.
- Latief, F., Rahman, K. G., Dirwan, D., & R, M. R. G. (2022). Peningkatan Umkm Bidang Pemasaran Dan Keuangan Menyongsong Indonesia Emas 2045. *JMM (Jurnal Masyarakat Mandiri)*, 6(5), 4072–4083. <https://doi.org/10.31764/jmm.v6i5.10654>
- Malihah, L., Ma'mun, M. Y., Al-Mubarak, M. A. R., & Amalia, R. (2021). Analisis SWOT Terhadap Motivasi Penggunaan Transaksi Non Tunai (E- Money Syariah) oleh Pelaku UMKM. *Musyarakah: Journal of Sharia Economic (MJSE)*, 1(2), Article 2. <https://doi.org/10.2426/10.24269>
- Oktaviani, A. R., Widiawati, A., Marlinah, A., & Zaeni, N. (2022). *Peningkatan Potensi Sumberdaya Daerah Melalui Inklusif Gender Di Kelurahan Bori Appaka Kecamatan Bungoro Kabupaten Pangkep / Panrita Abdi—Jurnal Pengabdian pada Masyarakat*. 6(4), 795–803.
- Rachma, N. (2022). Hubungan Struktur Modal (Leverage) Dan Ukuran Perusahaan (Firm Size) Terhadap Earning Response Coefficient Pada Perusahaan Manufaktur Yang Terdaftar Di Bei Periode 2014-2015. *IMPREST: Jurnal Ilmiah Akuntansi*, 1(1), Article 1. <https://doi.org/10.37476/imprest.v1i1.2974>
- Rachman, S. H., & Rahman, K. G. (2022). Pengaruh digital marketing terhadap keputusan pembelian produk kesehatan di era covid-19 kec. Panakkukang kota makassar. *Journal of administrative and social science*, 3(2), Article 2. <https://doi.org/10.55606/jass.v3i2.33>
- 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.
- Rangkuti, F. (2013). *Swot – Balanced Scorecard*. Gramedia Pustaka Utama.
- Rosalia, A. A., Pane, A. B., Solihin, I., Hutapea, R. Y. F., Putri, A. S., & Tirtana, D. (2019). Strategi Pengembangan Pangkalan Pendaratan Ikan Cisolak, Kabupaten Sukabumi: Pendekatan Analisis SWOT. *Jurnal Teknologi Perikanan dan Kelautan*, 10(2), Article 2. <https://doi.org/10.24319/jtpk.10.191-204>
- Setyawati, N. W., & P.g, D. S. W. (2019). Pemberdayaan Masyarakat Melalui Pendampingan Program Kerja Berbasis Manajemen Lingkungan. *JMM (Jurnal Masyarakat Mandiri)*, 3(2), 73–79. <https://doi.org/10.31764/jmm.v0i0.1080>

Susanti, V. D., Hidayati, S. Q. N., & Putri, A. N. (2018). PELATIHAN “Basho Kanel” Baby Shoes Kain Flanel Sebagai Bekal Wirausaha Mandiri Bagi Remaja Putri Panti Asuhan Siti Hajar Madiun. *JMM (Jurnal Masyarakat Mandiri)*, 2(2), 203–210. <https://doi.org/10.31764/jmm.v0i0.1428>