



TRANSFORMASI POSITIF PROGRAM COMMUNITY DEVELOPMENT 2019 PADA USAHA MIKRO MAKANAN RINGAN DI CIANJUR JAWA BARAT

Chelsea Alviolita Fadilla¹, Gagas Hakiki², Shana Arabella², Suryawan², Theo Tirta The², Wiro Trihanggoro², Michelle Melita³, Danang Yudha Prakasa^{4*}, Faizal Ahmad⁴

- 1) Program Studi Akuntansi, Universitas Prasetiya Mulya
- 2) Program Studi Bisnis, Universitas Prasetiya Mulya
- 3) Program Studi Branding, Universitas Prasetiya Mulya
- 4) Pusat Pengembangan Usaha Kecil Universitas Prasetiya Mulya

*Corresponding author
Danang Yudha Prakasa
Email :
danang.yudha@pmbms.ac.id

Abstrak

Salah satu karakter usaha mikro pedesaan adalah kurangnya jiwa kewirausahaan untuk memajukan usaha yang dimiliki. Kegiatan *Community Development* 2019 adalah bentuk revitalisasi KKN (Kuliah Kerja Nyata) mahasiswa program sarjana Universitas Prasetiya Mulya yang memiliki tujuan utama untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat di pedesaan melalui pendampingan manajemen usaha mikro yang intensif dan peningkatan kapasitas kewirausahaan. Proses pendampingan usaha mikro tersebut melibatkan tahap live-in, kelompok mahasiswa tinggal di desa satu bulan bersama mitra usaha dan dilanjutkan dengan tahap pendampingan lanjutan pasca live-in selama empat bulan. Dalam pelaksanaan *Community Development* teridentifikasi beberapa permasalahan yang menghambat usaha Ibu Atim yaitu kurangnya standarisasi produksi, keterbatasan pengetahuan, dan beberapa permasalahan lainnya. Dalam proses pendampingan tersebut, diidentifikasi pula faktor penyebab masalah yang terjadi dan solusi yang bisa diaplikasikan sesuai kaidah ilmu manajemen. Setelah solusi diimplementasikan pada usaha Ibu Atim, hasil paling nyata ditandai dengan adanya kenaikan pendapatan usaha Ibu Atim.

Kata kunci: *Community Development*, Pendampingan Usaha; UMKM

Abstract

One of the characteristics of rural micro-enterprises is the lack of an entrepreneurial spirit to advance their businesses. The Community Development Program 2019 is a form of revitalizing KKN (Kuliah Kerja Nyata) undergraduate students at Prasetiya Mulya University which has the main objective of improving the welfare of rural communities through intensive mentoring micro business management and enhancing entrepreneurial capacity. The mentoring process involved a live-in phase which the companion student groups are stay in the village for about one month with micro business and continued their mentoring in after live-in phase for four months. In implementing Community Development several problems were identified by Atim's business, namely the lack of standardization of production, limited knowledge, and the other problems. In the mentoring process, also identified the causes of problems that occur and solutions that can be applied according to the rules of management science. After the solution was implemented in Ibu Atim's business, the most obvious results were marked by an increase in Ibu Atim's business income.

Keywords: *Community Development*, Business mentoring, MSMEs

© 2021 Penerbit PKN STAN Press. Some rights reserved

PENDAHULUAN

Usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) merupakan bagian integral dari perkembangan ekonomi Indonesia. UMKM membantu memberikan sumbangan penghasilan dan penurunan laju pengangguran (Sukidjo, 2004). Berdasarkan data Badan Perencanaan Pembangunan Nasional, BPS (Badan Pusat Statistik), dan United Nation Population Fund, diprediksikan jumlah pelaku UMKM di Indonesia pada 2018 mencapai 58,97 juta orang, sedangkan jumlah penduduk Indonesia pada tahun 2018

mencapai 265 juta jiwa. serta jumlah wirausaha wanita mencapai 14,3 juta orang dan jumlah ini meningkat sebanyak 1,6 juta orang dari jumlah 12,7 juta orang di tahun 2017. Usaha mikro pedesaan pada umumnya tergolong UMKM yang bersifat pengrajin yang terlibat mulai proses input sampai konsumen (Bank Indonesia, 2015). Salah satu karakter usaha mikro pedesaan adalah kurangnya jiwa kewirausahaan untuk memajukan usaha yang dimiliki (Safitri & Setiaji, 2018). Karakteristik kewirausahaan mempunyai peranan yang penting untuk

meningkatkan kreativitas, membangun sensitivitas pasar, dan membentuk pola pikir yang positif untuk meningkatkan keberhasilan dan keberlanjutan usahanya (Sari, 2016).

Pelaku usaha mikro yang menjadi mitra adalah Ibu Atim. Ibu Atim adalah seorang Wanita berumur 43 tahun yang tinggal bersama suaminya yang bernama Pak Anjas yang berprofesi sebagai petani. Sejak tahun 2015, Beliau memiliki usaha yaitu memproduksi makanan ringan yaitu ubi kremes, sistik, makaroni kering dan basah, pangsit goreng, dan jelly stick. Kegiatan usaha yang dijalani Ibu Atim dimulai karena penghasilan keluarga yang tidak menentu dari hasil pertanian, didukung dengan sifat Ibu Atim yang aktif untuk mencari peluang baru, beliau mulai mencoba memproduksi sistik dan ubi kremes untuk dijual di warung dengan harapan dapat menjadi pendapatan tambahan untuk kebutuhan sehari-hari. Setelah melakukan usaha menjual makanan ringan tersebut, ternyata permintaan warung konsinyasi mendukung pasangan suami-istri ini untuk memulai dan mengembangkan usaha tersebut. Akhirnya usaha ini pun menjadi sumber pendapatan utama dari Pak Anjas dan Ibu Atim selain berkebun.

Dalam menjalankan usahanya, Ibu Atim memiliki beberapa kendala yang menghambat usahanya untuk berkembang. Dari sudut pandang produksi, Ibu Atim memiliki kapasitas produksi yang rendah akibat kurangnya tenaga produksi karena selama ini Ibu Atim hanya memproduksi produknya seorang diri. Dalam proses produksi banyak produk yang kualitasnya tidak stabil dikarenakan dalam pelaksanaannya Ibu Atim hanya mengandalkan perasaan/feeling dan belum ada standar produksi mengakibatkan adanya produk gagal dan membuat waktu produksi menjadi tidak efisien.

Dari sudut pandang pemasaran, Ibu Atim tidak mampu memperluas distribusi produknya karena kalah saing dengan kompetitor yang berskala lebih besar. Salah satu faktor yang membuat produk Ibu Atim kalah saing dengan kompetitor adalah beliau tidak mengerti tentang perizinan dan administrasi yang dapat mempermudah dalam perluasan kanal distribusi seperti P-IRT, PIUMK, dan lain-lain, sehingga sulit meningkatkan jumlah pendapatan dan penjualan selain dari warung-warung kecil di sekitar lingkungan Ibu Atim yang sudah menjadi langganan konsinyasi sebelumnya (Yuliani & Widyakanti, 2020). Dari sudut pandang keuangan, Ibu Atim selaku pelaku bisnis tidak memiliki bekal pengetahuan akan pencatatan keuangan yang baik dan benar. Dari sudut pandang sumber daya manusia, Ibu Atim adalah seorang yang sangat memiliki kompetensi, salah satunya adalah kemampuan beliau dalam memproduksi produk dengan rasa yang enak. Namun beliau tidak dapat memikirkan cara bagaimana untuk mengembangkan potensi yang dimiliki beliau tersebut dengan baik.

Usaha Ibu Atim dengan segala keterbatasannya memiliki peluang untuk dikembangkan. Melalui program *Community Development* 2019, kelompok mahasiswa peserta bertugas mengembangkan usaha makanan ringan Ibu Atim dengan cara memaksimalkan potensi-potensi yang dimiliki serta menyusun strategi untuk mengurangi kendala-kendala yang menghambat berjalannya usaha Ibu Atim (Suhud & Amarul, 2018).

METODE PELAKSANAAN

Kegiatan pendampingan dilakukan selama periode Bulan Januari s/d Februari (Live-In) dan Maret s/d Juni (pendampingan lanjutan) serta sebagian besar kegiatan dilakukan di rumah Ibu Atim sebagai mitra yang terletak di Kampung Barukupa, Desa Sukatani, Kecamatan Pacet, Kabupaten Cianjur.

Metode Pelaksanaan Pendampingan

Program *Community Development* menggunakan pendekatan pemberdayaan mikro dalam upaya mendampingi usaha mitra yaitu Ibu Atim. Pendampingan yang diberikan melibatkan model kemitraan dan orang tua asuh dimana salah satu tahapannya mengharuskan mahasiswa tinggal bersama mitra usaha untuk memberikan pendampingan yang intensif terhadap usaha mitra. Metode yang digunakan dalam kegiatan pendampingan adalah pembelajaran kolaboratif yang melibatkan mahasiswa dan mitra usaha dengan bersama-sama terlibat dalam proses bisnis baik upaya menemukan masalah hingga solusi yang dihasilkan.

Proses pelaksanaan Program *Community Development* adalah sebagai berikut:

1. Tahapan Persiapan
Pada tahapan persiapan, mahasiswa membangun hubungan (*engagement*) dengan mitra dan penggalan informasi awal terkait usaha mitra. Dalam identifikasi masalah yang dialami mitra adalah dengan wawancara mendalam terkait dengan mitra dalam menjalankan usaha.
2. Tahapan Live-in (*pendampingan intensif*)
Pada tahapan live-in, kelompok mahasiswa tinggal bersama dengan mitra selama satu bulan. Pada tahap ini melibatkan proses membangun hubungan dan identifikasi masalah yang lebih mendalam dengan ikut terlibat dalam proses usaha dengan tujuan agar dapat merasakan kendala atau kesulitan yang dialami mitra usaha. Selama proses itu juga mahasiswa dan mitra bekerjasama untuk menemukan solusi terhadap masalah-masalah tersebut yang semuanya diterjemahkan dalam program kerja pendampingan usaha.
3. Tahapan Pendampingan Lanjutan
Setelah periode live-in, mahasiswa tetap melakukan monitoring secara periodik (satu bulan sekali) untuk tetap memberikan pendampingan atas

program kerja yang masih berjalan sampai Program Comdev dinyatakan sudah selesai

HASIL DAN PEMBAHASAN

Identifikasi Masalah dan Analisis SWOT Usaha Ibu Atim

Dalam upaya untuk menemukan solusi yang tepat sesuai dengan permasalahan dan kebutuhan dari mitra usaha, langkah awal yang dilakukan adalah identifikasi kondisi usaha terkini yang dimiliki mitra. Metode yang digunakan adalah wawancara mendalam dan ikut terlibat dalam proses bisnis langsung. Seringkali proses pengidentifikasian masalah dan solusi berjalan selama pendampingan usaha berjalan dan melibatkan mitra sendiri untuk menemukan solusinya.

Informasi yang didapat dari proses tersebut kemudian diolah dan dianalisis dengan menggunakan metode analisis SWOT. Metode ini efektif dalam melakukan *assessment* sebagai dasar penyusunan strategi yang bisa dilakukan UMKM (Pramono, 2020). Kondisi usaha Ibu Atim dapat digambarkan melalui diagram SWOT seperti Gambar 1.



Gambar 1. Analisis SWOT Usaha Mitra

Pendampingan Manajemen Produksi

Berdasarkan hasil analisa, salah satu permasalahan dari usaha mitra adalah tidak adanya standar kualitas prosedur dalam proses produksi sehingga banyaknya hasil produksi yang tidak stabil mulai dari tekstur, bentuk, warna, dan rasa yang juga dialami oleh pelaku usaha kecil lainnya (Utami & Erliza Yuniarti, 2020). Selama ini dalam melakukan proses produksi, Ibu Atim tidak menggunakan sebuah takaran yang jelas dan terukur dalam proses produksinya sehingga dalam pelaksanaannya Ibu Atim hanya mengandalkan perasaan untuk mengatur jumlah atau takaran dari komposisi produknya tersebut, sehingga menyebabkan inkonsistensi produk beliau yang akan dijual ke warung dalam konteks rasa, tekstur, bentuk, warna, dan lain-lain.

Solusi yang kemudian dilakukan adalah membuat SOP (*Standard Operating Procedure*)

produksi yang simpel dan mudah dimengerti oleh Ibu Atim. SOP adalah sebuah instruksi tertulis yang digunakan sebagai panduan kegiatan rutin atau aktivitas yang dilakukan berulang kali (Welty, 2013). SOP dapat digunakan sebagai acuan atau pegangan yang dapat mempermudah dan memperlancar pegawai/karyawan saat bekerja. SOP atau prosedur biasanya berbentuk tulisan yang menjelaskan tahapan-tahapan produksi secara rinci dan jelas. Tahapan penting dalam penyusunan SOP adalah melakukan analisa sistem dan prosedur kerja dengan menganalisa fungsi-fungsi utama dari setiap tahapan didalam proses yang dilakukan sehari-hari. Lalu menganalisa tugas yang merupakan penelaahan yang mendalam akan fungsi utama dari suatu pekerjaan yang terdapat didalamnya, dan diharapkan setelah melakukan penelaahan pelaku analisa menjadi mengetahui akan sifat pekerjaan, syarat pekerjaan, dan tanggung jawab dari pekerjaan tersebut. Yang ketiga adalah analisa prosedur kerja dimana tujuannya adalah mengidentifikasi urutan-urutan langkah produksi yang lalu kemudian dirancang kembali prosedur tersebut sehingga terciptalah prosedur yang lebih baik dari sebelumnya dan setelah itu didokumentasikan dalam rangka dijadikan sebagai pedoman kegiatan produksi oleh tenaga kerja sehingga kegiatan produksi yang dilakukan menjadi lebih terstandarisasi.



(a) Timbangan Lama (b) Timbangan Baru

Gambar 2. Penggantian Alat Timbang Produksi

Pembuatan SOP yang simpel dan mudah dimengerti dapat mencegah terjadinya inkonsistensi produk yang terjadi sebelum dibuatnya SOP produksi tersebut. Untuk membantu dalam hal standarisasi komposisi bahan baku dilakukan penggantian timbangan dari analog menjadi digital untuk meningkatkan konsistensi pengukuran takaran (Gambar 2). Penggunaan timbangan digital dapat membantu Ibu Atim dalam menakar bahan baku produksinya secara akurat, kecacatan produk atau inkonsistensi produk menjadi semakin minim terjadi sehingga sangat membantu dalam mewujudkan proses produksi yang efektif dan efisien, serta menghasilkan produk dengan kualitas yang konsisten.

Pendampingan Manajemen Pemasaran

Dalam aspek pemasaran dan penjualan, permasalahan yang dialami oleh Ibu Atim selaku pemilik bisnis yaitu kurangnya kanal distribusi penjualan produknya. Saat ini mitra hanya menjual produknya ke warung-warung lain dan tidak bisa memasukkan produknya ke toko oleh-oleh dikarenakan produknya dianggap tidak memenuhi persyaratan yang ada untuk dijual melalui toko oleh-oleh khususnya dari segi tampilan.

Solusi yang kemudian ditawarkan dan dijalankan adalah pemenuhan aspek legal usaha (P-IRT dan IUMK), peningkatan pada tampilan dan desain produk dan peningkatan kemampuan mitra dalam bernegosiasi. Hasilnya adalah mitra sudah mengikuti sertifikasi P-IRT dan menunggu untuk pendaftaran nomor P-IRT (Pangan Industri Rumah Tangga) serta IUMK (Izin Usaha Mikro Kecil) agar bisa masuk ke toko oleh-oleh, perubahan pada tampilan produk (Gambar 3) dan penambahan kanal distribusi ke 4 warung di luar Desa Sukatani dan 3 toko oleh-oleh.



(a) Kondisi Awal Produk Ubi Kremes (b) Kondisi Produk Pasca Pendampingan

Gambar 3. Perubahan Tampilan Produk Mitra Usaha

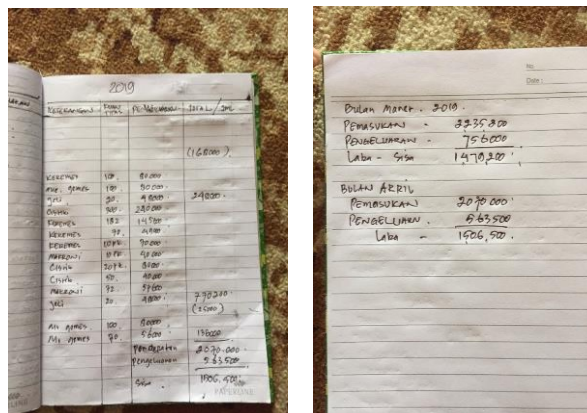
Sebelum menjadi mitra, kanal distribusi produk Ibu Atim hanya tersebut di 13 warung yang tersebar di Desa Sukatani. Namun, setelah menjadi mitra *Community Development* 2019, kanal distribusi produk Ibu Atim bertambah sebanyak 10 warung yang berlokasi diluar Desa Sukatani yang lebih tepatnya berlokasi di Desa Gadog dan Desa Sukanagalih. Kami pun membantu dalam proses penambahan kanal distribusi ke 3 Toko oleh-oleh yang tersebar di wilayah Cianjur. Pendampingan juga dilakukan dalam pengembangan diversifikasi produk, mulai dari bentuk produk, kemasan, dan desain logonya.

Pendampingan Manajemen Keuangan

Salah satu hal yang sudah dianggap baik adalah bahwa mitra usaha sudah memiliki kebiasaan untuk melakukan pencatatan keuangan terhadap usahanya. Sistem pencatatan yang baik

akan memudahkan dalam mengidentifikasi, mencatat, dan mengomunikasikan sebuah peristiwa ekonomi yang terjadi dan hasilnya digunakan oleh para pengguna yang berkepentingan. Peristiwa-peristiwa ekonomi yang terjadi dicatat secara sistematis dan kronologis yang diukur dalam satuan uang tertentu (Rupiah). Namun dari observasi yang dilakukan, pencatatan yang dilakukan oleh mitra usaha masih belum mampu menunjukkan keadaan usaha yang dijalani secara keuangan. Penjualan, pengeluaran belum terpisah secara baik antara milik pribadi dengan modal usaha. Solusinya adalah dilakukan edukasi dalam pencatatan keuangan untuk mengukur pendapatan dan pengeluaran, pencatatan keuangan bisa digunakan sebagai landasan pengambilan keputusan.

Untuk mempermudah mitra dalam melakukan pencatatan, kami membuatkan template pencatatan keuangan sehingga membuat beliau untuk melakukan pencatatan keuangan yang baik dan benar (Gambar 4). Dan sampai akhir periode *community development* 2019 beliau secara mandiri sudah melaksanakan pencatatan keuangan sesuai dengan apa yang kami arahkan dan mitra merasa terbantu dengan pencatatan keuangan yang rapi sehingga mitra menjadi lebih dimudahkan ketika menentukan produk beliau manakah yang laku dan yang tidak laku. Lalu mitra pun menjadi tidak lagi lupa di warung manakah beliau menitipkan produknya.



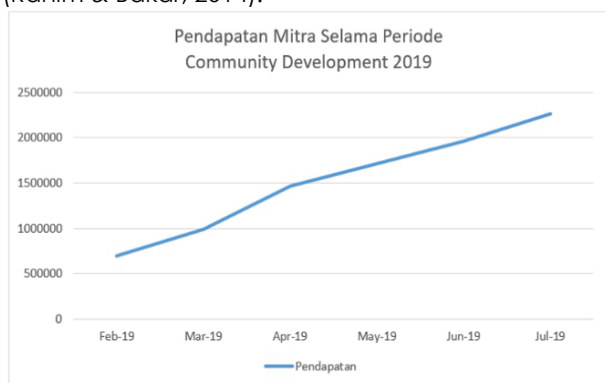
(a) Jurnal Pembukuan Usaha Mitra (b) Perhitungan Laba Usaha Mitra

Gambar 4. Kegiatan Pencatatan dan Penghitungan Laba Usaha Mitra

Dari pencatatan yang dilakukan, dapat dihitung pendapatan dari mitra usaha selama pendampingan dilakukan. Pada bulan Januari 2019 pendapatan Ibu Atim mencapai angka Rp. 700.00,00. Setelah itu, terjadi kenaikan sampai bulan-bulan selanjutnya, pada bulan Februari 2019 jumlah pendapatan usaha Makanan Ringan Ibu Atim

Mencapai Rp. 990.132,00. Lalu setelah masa pendampingan selesai pun bisnis Ibu Atim tetap mengalami kenaikan pendapatan, di bulan selanjutnya pada bulan April 2019 mencapai Rp. 1.462.200,00, lalu pada bulan Mei 2019 mencapai Rp. 1.956.000, dan Juni 2019 mencapai Rp. 2.260.000,00 (Gambar 5).

Kemampuan pencatatan keuangan sangat berguna bagi UMKM untuk membuka akses financial, terutama yang berhubungan dengan perbankan (Ria, 2018). Walaupun saat ini syarat teknis dan administrasi bank masih menjadi kendala bagi sebagian besar pelaku usaha mikro sehingga pendanaan pun terbatas (Anggraini & Nasution, 2013). Pada akhirnya, keterbatasan akses modal dan kehabisan modal menjadi penghambat usaha untuk berkembang, meningkatkan penjualan, daya beli rendah hingga akhirnya hanya mampu menggunakan tenaga kerja dengan kemampuan rendah (Rahim & Bakar, 2014).



Gambar 5. Grafik Pendapatan Mitra Usaha selama Tahap Live-In dan Pendampingan Lanjutan

Pendampingan Manajemen Sumber Daya Manusia

Pada aspek sumber daya manusia, kendala terbesar adalah terkait motivasi dari mitra yang sudah tidak ingin berkembang karena merasa sudah cukup dengan kondisi yang ada. Solusi yang diberikan adalah dalam bentuk pendampingan motivasional kepada mitra usaha terkait alasan mengapa pelaku bisnis harus selalu berkembang dan bagaimana cara menggapai impian tersebut.

Berdasarkan pernyataan dari narasumber, sebelum menjadi mitra *Community Development* 2019, Ibu Atim dan suami selalu merasa cukup dengan apa yang mereka miliki dan tidak pernah memikirkan untuk meningkatkan usaha makanan ringan Ibu Atim ini menjadi lebih besar lagi. Namun setelah menjadi mitra dan diberikan pengarahan akan pentingnya perkembangan bisnis, beliau menjadi lebih termotivasi untuk membesarkan usahanya menjadi lebih besar dan lebih sukses dari sebelumnya. Bukti nyata dari peningkatan motivasi Ibu Atim selaku mitra *Community Development* dan selaku pemilik bisnis adalah beliau berkeinginan dan

mewujudkan solusi improvement seperti penerapan SOP dalam kegiatan produksi sehari-hari, berinisiasi dan berusaha menambah kanal distribusi dengan mengajak kerjasama dengan warung diluar Desa Sukatani, membuat diversifikasi produk, dan berniat menyebarkan produknya ke ranah yang lebih luas dengan mendaftarkan produknya ke Dinas Kesehatan dan bersedia mengikuti kegiatan pelatihan untuk mendapatkan perizinan P-IRT.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil pelaksanaan PKM, dapat dilihat transformasi positif usaha kecil Ibu Atim dari sebelum dan sesudah diadakannya kegiatan *Community Development* 2019. Perubahan yang terjadi antara lain mitra mampu menyelesaikan permasalahan produksi dengan cara pembuatan SOP yang sederhana sehingga dalam kegiatan produksi memiliki pedoman yang jelas yang dapat mencegah terjadinya inkonsistensi produk; penggantian timbangan digital mampu membantu dalam menakar bahan baku produksinya secara akurat, kecacatan produk atau inkonsistensi produk menjadi semakin minim terjadi.

Hasil kegiatan pengabdian lainnya adalah dalam aspek penjualan dan pemasaran adalah meningkatnya kanal distribusi dari 13 warung yang tersebar di Desa Sukatani, bertambah sebanyak 10 warung yang berlokasi diluar Desa Sukatani yang lebih tepatnya berlokasi di Desa Gadog dan Desa Sukanagalih. Pengembangan pemasaran membuat inovasi dengan melakukan diversifikasi produk, dan berniat menyebarkan produknya ke ranah yang lebih luas dengan mendaftarkan produknya ke Dinas Kesehatan dan bersedia mengikuti kegiatan pelatihan untuk mendapatkan perizinan P-IRT. Dalam bidang Sumber Daya Manusia, terlihat perbedaan sikap dan motivasi Ibu Atim selaku pelaku bisnis. Motivasi pelaku usaha meningkat setelah diberikan training informal berupa sebuah pemberian motivasi dengan memberikan contoh pelaku bisnis sukses dengan bidang usaha yang sama dan memberikan arahan mengenai bagaimana cara meraih kesuksesan tersebut.

DAFTAR PUSTAKA

- Anggraini, D., & Nasution, S. H. 2013. Peranan kredit usaha rakyat (KUR) bagi pengembangan UMKM di Kota Medan (studi kasus Bank BRI). *Ekonomi dan Keuangan*, 1(3), 105-116, <https://jurnal.usu.ac.id/index.php/edk/article/view/1850>
- Bank Indonesia. 2015. *Profil Bisnis Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah*. Jakarta: Bank Indonesia.
- Pramono, S. T. 2020. Analisis SWOT Balanced Scorecard (BSC) dalam Kebijakan Pengembangan UMKM Batik Suminar di Kabupaten Kediri. *E-Jurnal Ekonomi dan Bisnis Universitas Udayana*, 9(7), 653-670.

- <https://doi.org/10.24843/EEB.2020.v09.i07.p04>
Rahim, H. & Bakar, S. M. 2014. The impact of financial resources management on SME performance. *Int. J. Humanit. Soc. Sci.* 4, 198-200. <http://www.ijhssnet.com/journal/index/2648>
- Ria, A. 2018. Analisis Penerapan Aplikasi Keuangan Berbasis Android pada Laporan Keuangan UMKM Mekarsari Depok. *Sosio e-kons*, 10(3), 207-2019. <http://dx.doi.org/10.30998/sosioekons.v10i3.2900>
- Safitri, H., & Setiaji, K. 2018. Pengaruh Modal Usaha Dan Karakteristik Wirausaha Terhadap Perkembangan Usaha Mikro Dan Kecil Di Desa Kedungleper Kecamatan Bangsri Kabupaten Jepara. *Economic Education Analysis Journal*, 7(2), 792-800. <https://journal.unnes.ac.id/sju/index.php/eeaj/article/view/28291>
- Sari, N. M. W., Suwarsinah, H. K., & Baga, L. M. 2016. Pengaruh karakteristik kewirausahaan terhadap kinerja usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) Gula Aren di Kabupaten Lombok Barat. *Jurnal Penyuluhan*, 12(1), 51-60. <https://jurnal.ipb.ac.id/index.php/jupe/article/view/11320>
- Suhud, S., & Amarul, A. 2018. Menumbuhkan Jiwa Wiraswasta Dengan Membangun Usaha Olahan Makanan Naget Ubi Dan Kripik Pisang Pisang. *KUAT: Keuangan Umum Dan Akuntansi Terapan*, 1(1), 9-13. <https://doi.org/10.31092/kuat.v1i1.456>
- Sukidjo, S. 2004. Strategi pemberdayaan usaha kecil dan menengah. *Jurnal Ekonomi dan Pendidikan*, 1(2), 8-21. <https://doi.org/10.21831/jep.v1i2.660>
- Utami, D., & Erliza Yuniarti, D. 2020. Iptek Bagi Umkm Kemplang Di Kampung Talang Jawa, Kota Palembang. *KUAT: Keuangan Umum Dan Akuntansi Terapan*, 2(2), 95-99. <https://doi.org/10.31092/kuat.v2i2.925>
- Welty, G. 2013. *Quality Assurance: Problem Solving and Training Strategies for Success in the Pharmaceutical and Life Science Industries*. Elsevier. <https://books.google.co.id/books?id=6WdEAgAAQBAJ&dq>
- Yuliani, R., & Widyakanti, W. 2020. Menciptakan Value Added (Nilai Tambah) Kripik Tempe Sagu Melalui Variasi Rasa Dan Inovasi Kemasan. *KUAT: Keuangan Umum Dan Akuntansi Terapan*, 2(2), 71-76. <https://doi.org/10.31092/kuat.v2i2.990>