

## Pengembangan Industri Rumah Tangga UMKM Risoles Kelurahan Samata Kabupaten Gowa

Ashar\*<sup>1</sup>, Abdul Wahid<sup>2</sup>, Syarifah Aeni Rahman<sup>3</sup>, Syarif Dienan Yahya<sup>4</sup>

<sup>1,2,3</sup>Universitas Muhammadiyah; Jl. Sultan Alauddin No 259 Makassar Telp. 0411-866972, 881593 Fax. 865588

<sup>1,3</sup>Program Studi Pendidikan Guru Sekolah Dasar, Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan, Universitas Muhammadiyah Makassar

<sup>2</sup>Program Studi Pendidikan Bahasa Indonesia, Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan, Universitas Muhammadiyah Makassar

<sup>4</sup>Institut Teknologi dan Bisnis Kalla; Lt 5 & 6 Office Building Nipah Mall, Jl. Urip Sumoharjo, Panaikang, Kec. Panakkukang, Kota Makassar, Sulawesi Selatan 90231

<sup>4</sup>Program Studi Kewirausahaan, Institut Teknologi dan Bisnis Kalla

e-mail: \*<sup>1</sup>[ashar@unismuh.ac.id](mailto:ashar@unismuh.ac.id), <sup>2</sup>[abdulwahid@unismuh.ac.id](mailto:abdulwahid@unismuh.ac.id), <sup>3</sup>[syarifah.aeni@unismuh.ac.id](mailto:syarifah.aeni@unismuh.ac.id), <sup>4</sup>[dienanyahya@kallabs.ac.id](mailto:dienanyahya@kallabs.ac.id)

### Abstrak

*Pada kegiatan pengabdian kepada masyarakat kali ini adalah pelaku UMKM Risoles pada Kelurahan Samata Kabupaten Gowa Sulawesi Selatan. Di awal dilakukan identifikasi permasalahan mitra melalui diskusi dan observasi awal, berdasarkan hasil pengamatan ditemukan berbagai hal yang menghambat usaha mitra untuk berkembang yang dikategorikan dalam beberapa aspek yang terdiri dari aspek produksi, aspek manajemen, dan aspek pemasaran. Dalam pelaksanaannya kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini mengadopsi pendekatan partisipatoris yang mendorong partisipasi aktif mitra kegiatan pengabdian kepada masyarakat dalam setiap tahapan pelaksanaan kegiatan mulai dari identifikasi permasalahan, perumusan solusi, hingga penyusunan pelaksanaan kegiatan dan indikator luaran pada kegiatan. Di akhir kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat, mitra telah berhasil meningkatkan kualitas dan kuantitas produksi, pengembangan pengetahuan tata kelola bisnis UMKM, pemahaman pencatatan transaksi keuangan, dan memanfaatkan digital marketing dalam memasarkan produk.*

**Kata kunci:** Digitalisasi UMKM, Akuntansi UMKM, UMKM, e-commerce

### Abstract

*Partners in this community service activity are Risoles MSME producers in Samata Village, Gowa Regency, South Sulawesi. At the beginning, partners' problems were identified through discussions and preliminary observations, based on the results of observations, various things were found that hindered partners' efforts to develop which were categorized into several aspects consisting of production aspects, management aspects, and marketing aspects. In the implementation of this community service activity, it adopts a participatory approach that encourages the active participation of community service activity partners in every stage of the implementation of the activity, starting from identifying problems, formulating solutions, to preparing the implementation of activities and output indicators for activities. At the end of Community Service activities, partners have succeeded in increasing the quality and quantity of production, developing knowledge of MSME business governance, understanding financial transaction recording, and utilizing digital marketing in marketing products.*

**Keywords:** Digitizing UMKM, UMKM Accounting, UMKM, e-commerce

## 1. PENDAHULUAN

Wabah Covid 19 yang melanda dunia membuat beberapa sektor usaha merasakan imbasnya tidak terkecuali sektor UMKM, dalam beberapa kajian beberapa lembaga (BPS, Bappenas dan World Bank) disebutkan bahwa pandemi yang terjadi menyebabkan banyak UMKM kesulitan melunasi pinjaman dan membayar beberapa tagihan baik listrik, gas dan gaji karyawan. Lebih lanjut beberapa UMKM demi bertahan di tengah masa sulit mengambil kebijakan untuk melakukan PHK kepada beberapa karyawan, selain itu beberapa UMKM terkendala dalam memperoleh bahan baku, penurunan pelanggan, dan distribusi bahan baku yang terbatas menjadi tantangan tersendiri bagi UMKM. Di dalam beberapa kesempatan pemerintah Indonesia sendiri tengah berupaya memberikan beberapa stimulus melalui kebijakan strategis dalam upaya pemulihan sektor UMKM. Penyelamatan sektor UMKM menurut beberapa ahli merupakan salah satu kebijakan yang dinilai sangat penting bagi pemulihan ekonomi. Kontribusi terhadap total produk domestik bruto menjadi pertimbangan yang cukup beralasan dengan besaran mengapa pemerintah menjadikan penyelamatan UMKM sebagai salah satu kebijakan prioritas melalui Program Pemulihan Ekonomi Nasional (PEN). Melalui data yang disadur dari Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah (Kemenkop UKM) pada bulan Maret tahun 2021 terdapat sebanyak 64,2 juta UMKM di Indonesia dengan kontribusinya terhadap Produk Domestik Bruto sebanyak 61,07% persen atau setara dengan Rp8.573,89 triliun (Kementerian Keuangan Republik Indonesia, 2021).

Berdasarkan data yang telah dipaparkan sebelumnya pemulihan ekonomi melalui penguatan UMKM akan menjadi penggerak pemulihan ekonomi dengan mempertimbangkan kontribusi terhadap Produk Domestik Bruto dan daya serapnya terhadap tenaga kerja di Indonesia. Program ini tentu saja membutuhkan dukungan dari kerja sama berbagai pihak baik itu pemerintahan melalui kementerian dan pemerintah daerah, perbankan, hingga perguruan tinggi dalam meningkatkan produktivitas dan daya saing produk-produk UMKM.

Mitra pada kegiatan Pengabdian Masyarakat ini adalah Ibu Dian sebagai pemilik UMKM pada Kelurahan Samata Kabupaten Gowa yang telah memulai usahanya di awal tahun 2019 dan terdampak

pandemi di akhir tahun 2019 namun tetap berupaya bertahan di tengah kesulitan perekonomian yang melanda Indonesia melalui olahan pastri berupa risoles sayur dan risoles daging.

Dalam kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) ini produk mitra adalah salah satu olahan pastri yaitu risoles seperti yang tampak pada gambar berikut:



**Gambar 1.** Produk Mitra

Hasil observasi awal dengan mitra diketahui bahwa risoles yang diproduksi dijual dengan harga Rp. 3.000.- yang didistribusikan dengan menitipkan pada toko – toko setempat yang kemudian akan dijual kembali. Selain itu mitra juga menerima pesanan dari konsumen untuk disajikan pada acara pernikahan, arisan, ulang tahun dan lain-lain sebagainya. Konsumen yang datang memesan tidak hanya berasal dari sekitar wilayah kelurahan Samata saja melainkan juga berasal dari luar kabupaten Gowa misalnya untuk dikirim ke kota Makassar dan Kabupaten Takalar. Setiap harinya mitra mampu memproduksi hingga 350 Risoles dengan memperkerjakan 4 orang karyawan tetap yang dapat bertambah hingga 6 orang apabila terjadi lonjakan pesanan. Karyawan yang diperkerjakan berasal dari ibu – ibu setempat yang sebagian besar bekerja untuk menghidupi keluarganya sebagai orang tua tunggal (single parent) sehingga usaha yang dijalankan mitra merupakan tumpuan dalam menghidupi keluarganya. Peningkatan permintaan yang tidak stabil membuat mitra terkadang kewalahan untuk melayani lonjakan permintaan, hal ini disebabkan karena keterbatasan modal dan alat produksi yang dimiliki oleh mitra.

Dari hasil wawancara dengan mitra juga diketahui bahwa usaha ini didirikan atas pertimbangan bahwa permintaan pasar terhadap kudapan yang dapat disantap pada jamuan acara formal maupun informal yang sangat cocok dengan

risoles membuat mitra termotivasi menjalankan usaha ini dengan bermodalkan pengetahuan yang didapat dari keluarga mitra yang meminta untuk dibuatkan, sehingga mitra mencoba membuat dengan berbekal modal seadanya sehingga risoles olahan mitra menarik minat konsumen lainnya hingga saat ini. Selain itu risoles buatan mitra kini tidak hanya dibeli oleh masyarakat untuk dikonsumsi pribadi maupun di sajikan pada acara hajatan, menurut pemaparan mitra beberapa kali pemesan berasal dari luar Kabupaten Gowa untuk disajikan pada kegiatan perkantoran dan jamuan formal profesional. Selanjutnya, dalam menjalankan usaha ini terdapat beberapa orang warga sekitar yang menggantungkan kehidupan sehari-harinya dari bekerja membuat risoles sehingga hal tersebut yang memotivasi mitra untuk terus mengembangkan usaha ini kedepannya.

Dalam mengelola usahanya, mitra masih menggunakan pendekatan tradisional dimana mitra belum memahami dengan baik konsep pengelolaan usaha, hal ini terlihat dari konsep pembagian kerja yang terlihat saat observasi awal dimana mitra tidak melakukan pembagian kerja untuk setiap tahapan produksi (division of labor) sehingga setiap tahapan produksi dikerjakan secara bersama – sama hal ini dilakukan oleh mitra agar dapat mengontrol kualitas produk yang dihasilkan. selain itu, penggunaan alat produksi yang masih terbatas juga tampak dari hasil pengamatan, hal ini terlihat dari peralatan produksi yang digunakan belum menggunakan peralatan berkapasitas industri, hal ini disebabkan karena mitra mengalami keterbatasan dalam permodalan. Selain itu dalam pengelolaan bahan baku mitra mengambil dari beberapa desa sekitar kabupaten Gowa melalui pasar Sungguminasa sehingga dapat menjaga kualitas bahan baku yang masih terjaga kesegarannya. Proses pembukuan keuangan juga dilakukan secara sederhana, tidak ada proses perhitungan laba usaha secara detail dan pembukuan yang berstandar UMKM, hal ini tentu saja menyulitkan mitra dalam aktivitas operasionalnya dalam mengidentifikasi biaya – biaya yang mungkin akan muncul pada setiap aktivitas produksi, namun menurut mitra diperkirakan setiap bulannya mitra menghasilkan omset bersih sekitar 3 sampai 4 juta rupiah tergantung permintaan.

Dalam memasarkan produknya mitra masih menggunakan model pemasaran tradisional dan belum memaksimalkan penggunaan internet, keterbatasan pengetahuan mitra untuk memasarkan produk menggunakan internet masih terbatas

sehingga mitra saat ini hanya berfokus menggunakan pendekatan tradisional saja baik bagi konsumen dalam dan dari luar kabupaten Gowa. Model pemasaran ini masih tergolong pasif karena mitra tidak melakukan upaya pemasaran ekspansif melalui penggunaan internet, penggunaan model pemasaran seperti ini akan membuat mitra kesulitan dalam mengembangkan usaha kedepannya.

Berdasarkan pemaparan gambaran umum mitra permasalahan mitra yang akan menjadi prioritas pada kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah sebagai berikut :

#### 1. Permasalahan aspek Produksi

Pada aspek Produksi tampak bahwa mitra masih menggunakan peralatan yang masih berskala kecil dan belum menggunakan peralatan berskala industri sehingga membuat proses produksi menjadi kurang efektif dan efisien, secara berkepanjangan hal ini akan mempengaruhi kuantitas dan kualitas hasil produksi dan akan berimbas pada keberlangsungan usaha mitra di masa yang akan datang.

#### 2. Permasalahan aspek Manajemen

Permasalahan pada aspek manajemen terlihat dari model pengelolaan UMKM yang masih konvensional, ini tampak dari pengelolaan yang masih dikelola sendiri oleh mitra dengan memberdayakan ibu-ibu di sekitar. Hal lain yang menunjukkan bahwa tidak terdapatnya pembagian kerja (division of labor) sehingga membuat karyawan tidak mahir menguasai pekerjaan tertentu karena berganti-gantinya karyawan dalam mengerjakan pekerjaan tertentu, selain memperlambat proses produksi hal ini kemudian berdampak pada produk cacat yang dihasilkan yang diakibatkan perubahan cara kerja dan keluar masuknya karyawan yang membutuhkan waktu untuk menjadi mahir dalam mengerjakan tugas yang diberikan. Selain itu ketidakjelasan pembukuan keuangan UMKM menyulitkan mitra mengakses permodalan yang dapat mendukung berkembangnya usaha mitra (Cahyani & Ety 2017).

#### 3. Permasalahan aspek Pemasaran

Model pemasaran mitra yang masih konvensional tergolong pasif sehingga mitra hanya memproduksi hanya berdasarkan pesanan yang hal ini bila dibiarkan akan sangat mengancam keberlangsungan usaha kedepannya, selain itu mitra belum memiliki pemahaman mengenai brand image sehingga membuat konsumen kesulitan dalam melakukan identifikasi produk di

pasaran. Selain itu pendekatan digital marketing sebagai bagian dari digitalisasi UMKM belum terlihat dari aktivitas pemasaran mitra.

## 2. METODE

Pendekatan partisipatoris akan digunakan pada kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini, dimana tim pelaksana berupaya melakukan pelibatan mitra secara aktif dalam menyusun dan melaksanakan kegiatan demi mendukung keberhasilan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini. Pendekatan pelaksanaan kegiatan ini diawali dengan identifikasi permasalahan yang dilakukan berupa observasi dan brainstorming dengan mitra, pendekatan ini dianggap efektif guna menghimpun informasi permasalahan yang kemudian menjadi pertimbangan dalam memformulasikan solusi dari permasalahan - permasalahan yang dialami mitra. Lebih lanjut setelah dilakukan identifikasi permasalahan kemudian disusun tahapan -tahapan pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat berdasarkan aspek – aspek permasalahan yang dialami mitra. Secara detail deskripsi tahapan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah sebagai berikut :

### 1. Pelaksanaan kegiatan pada bidang Produksi

Pelaksanaan kegiatan sebagai solusi dari permasalahan mitra pada bidang produksi dilaksanakan melalui tahapan-tahapan berikut ini :

- a) Tahapan pertama dilakukan proses survei awal. Pada tahapan ini pengusul melakukan observasi kepada mitra untuk mendiskusikan tahapan dan jadwal pelaksanaan kegiatan, selain itu pada tahapan ini mitra dan tim pelaksana kegiatan Pengabdian kepada masyarakat berdiskusi mengenai kebutuhan dan spesifikasi kebutuhan alat produksi yang akan digunakan.
- b) Pada tahapan selanjutnya dilakukan pendampingan kepada mitra dalam monitoring penerapan pemakaian alat produksi, selain itu melalui tahapan ini dapat diidentifikasi penilaian alat produksi telah digunakan dengan tepat sasaran.
- c) Tahapan evaluasi kemudian akan dilaksanakan dalam mengukur ketercapaian solusi pada aspek produksi yang dialami oleh mitra, proses ini dilakukan melalui pengumpulan data – data produksi setelah mitra menggunakan alat produksi yang telah diberikan. Hal ini digunakan untuk mengukur tingkat

keberhasilan dalam pencapaian secara kuantitatif .

### 2. Pelaksanaan kegiatan pada bidang Manajemen

Pelaksanaan kegiatan sebagai solusi dari permasalahan mitra pada bidang manajemen dilaksanakan melalui tahapan-tahapan berikut ini :

- a) Tahapan awal pelaksanaan kegiatan dilakukan proses diskusi awal untuk menetapkan jadwal kegiatan yang akan dilaksanakan oleh tim pengusul kepada usaha mitra
- b) Tahapan selanjutnya adalah wawancara, pada tahapan ini dilakukan pengumpulan informasi mengenai tahapan produksi untuk kemudian dimasukkan dalam penyusunan Job Description dan Standar Operasional Prosedur (Efa Wahyuni, 2021). Selain itu dilakukan proses brainstorming mengenai produk alternatif yang mungkin dapat dikembangkan oleh mitra. Selain itu informasi proses pencatatan keuangan juga dilakukan identifikasi awal untuk memberikan gambaran siklus pencatatan bisnis pada mitra.
- c) Tahapan selanjutnya adalah penyusunan instrument job description dan standar operasional prosedur selain itu dilakukan pula dilakukan penyusunan sistem pembukuan yang dapat diimplementasikan pada mitra. Di tahapan ini tim pelaksana menyusun model produk alternatif yang dapat dihasilkan oleh mitra dalam pengembangan usahanya.
- d) Pada tahapan selanjutnya adalah proses diseminasi dan pendampingan terhadap implementasi pelaksanaan standar operasional prosedur yang telah dirancang. Pada tahapan ini juga akan dilakukan pendampingan terhadap implementasi sistem pembukuan sederhana kepada mitra kegiatan. Selain itu mitra juga akan dibekali dengan pelatihan pengolahan produk alternatif lainnya sehingga mitra dapat memproduksi produk lain selain risoles sehingga diharapkan mitra dapat berhasil melakukan diversifikasi produk di akhir kegiatan.
- e) Selanjutnya adalah tahapan evaluasi atas pencapaian mitra dalam mengimplementasikan solusi permasalahan yang telah ditawarkan. Pada tahapan ini mitra akan dilihat bagaimana tingkat keberhasilan program dalam mengembangkan usaha yang dijalankan oleh mitra.

### 3. Pelaksanaan kegiatan pada bidang Pemasaran

Pelaksanaan kegiatan sebagai solusi dari permasalahan mitra pada bidang pemasaran dilaksanakan melalui tahapan-tahapan berikut ini :

- a) Pada tahapan awal pada bidang pemasaran akan dilakukan survei untuk menganalisis literasi Kewirausahaan digital kepada mitra, hal ini dilakukan dalam rangka mengidentifikasi tingkat pemahaman mitra terhadap konsep digital business yang kemudian akan ditindaklanjuti dengan penyusunan program pendampingan kepada mitra kedepannya.
- b) Tahapan selanjutnya mitra akan dibekali dengan pengetahuan membangun brand rekognisi sehingga mitra dapat merancang brand yang tepat untuk digunakan untuk dipakai pada usahanya.
- c) Tahapan selanjutnya adalah melakukan pelabelan dan packaging produk pada mitra, pada tahapan ini mitra akan mengimplementasikan label pada setiap produk yang dijual di pasaran. Selain itu pada tahapan ini juga mitra akan diperkenalkan mengenai literasi fotografi makanan menggunakan peralatan sederhana seperti smartphone dalam mendukung proses digital marketing produk mitra melalui jejaring sosial (Yahya & Yulianto, 2019). Di akhir program diharapkan mitra dapat memanfaatkan internet melalui sosial media dalam menjangkau dan mengekspansi usahanya kedepannya
- d) Pada tahapan evaluasi akan ditinjau tingkat keberhasilan mitra memanfaatkan internet sebagai media dalam pemasaran produk selama masa kegiatan.

### 3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Dari pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini menghasilkan beberapa capaian yang telah difokuskan dalam beberapa aspek pengembangan antara lain sebagai berikut:

- a) Hasil pendampingan pada bidang Produksi  
Hasil dari pelaksanaan kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat ini ditunjukkan melalui peningkatan kualitas dan kuantitas produk UMKM mitra. Peningkatan ini terlihat setelah dilakukan pengembangan serta pendampingan kepada mitra Pengabdian Kepada Masyarakat hal ini ditunjukkan dengan usia kadaluwarsa produk yang semakin lama, selain itu jumlah kuantitas



produksi mitra yang semakin meningkat dari sebelum dilaksanakannya Pengabdian Kepada Masyarakat, selain itu pada bidang produksi ini menunjukkan bahwa mitra telah berhasil menghasilkan produk olahan alternatif yang tidak hanya memproduksi satu jenis produk saja (risoles) seperti kue sus, pie buah, berbagai jenis hampers, dan olahan puding.

Gambar 2. Tampilan produk olahan mitra

- b) Hasil pendampingan pada bidang Manajemen  
Selanjutnya pendampingan pada bidang manajemen melalui kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat ini dilakukan dengan pendampingan pengelolaan UMKM. Pada kegiatan ini mitra dilibatkan dalam kegiatan pendampingan secara berkala untuk terlibat aktif pada capacity building yang dilaksanakan. Proses pendampingan ini diharapkan dapat meningkatkan pengetahuan mitra dalam mengelola bisnisnya, selain itu dari kegiatan ini mitra telah berhasil melakukan pembagian Kerja yang lebih efektif dan efisien, selain itu pada kegiatan ini mitra dibekali dengan pengetahuan tentang pembukuan pencatatan keuangan bisnis diharapkan melalui pendampingan ini mitra telah dapat melakukan pencatatan keuangan pada setiap transaksinya.
- c) Hasil pendampingan pada bidang Pemasaran  
Pendampingan selanjutnya berfokus pada pengembangan aspek pemasaran dimana fokus pada kegiatan ini menyasar pemanfaatan media digital marketing agar mitra Pengabdian Kepada Masyarakat dapat melakukan pengembangan pasar dan menjangkau konsumen. Pada pendampingan ini mitra telah berhasil melakukan branding terhadap produk olahan dan telah memanfaatkan media internet untuk memasarkan produk UMKM mitra.

Gambar 3. Mitra memanfaatkan Instagram untuk marketing

### 4. KESIMPULAN



Pelaksanaan Pengabdian Kepada Masyarakat ini berhasil dilaksanakan dengan baik dan diikuti mitra dengan sangat partisipatif. Pelaksanaan

Pengabdian Kepada Masyarakat ini dapat dirumuskan beberapa kesimpulan antara lain sebagai berikut:

- a) Pemanfaatan peralatan produksi yang tepat dapat meningkatkan kualitas dan kuantitas produk mitra secara efektif dan efisien. Peningkatan lainnya terlihat dari produk olahan alternatif yang diproduksi oleh mitra, selain itu penggunaan alat produksi ini dapat meningkatkan umur ekonomi produk mitra.
- b) Penerapan pembagian kerja yang terstruktur terbukti dapat meningkatkan produktivitas mitra dalam memproduksi, selain itu melalui program capacity building yang diterapkan menunjukkan mitra dapat mengelola produksinya dengan baik hal ini juga terlihat dari keterampilan mitra dalam melakukan pembukuan pada setiap transaksi keuangan yang berlangsung.
- c) Pemanfaatan internet dan sosial media dalam memasarkan produk mitra terbukti dapat meningkatkan brand awareness produk mitra dipasar dan membuat produk mitra dapat dikenal lebih luas oleh konsumen.

## 5. SARAN

Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat ini diharapkan dapat membantu mitra dalam melakukan pengembangan bisnisnya dalam mendorong produknya untuk dapat bersaing di pasaran. Selain itu peran perguruan tinggi dalam pendampingan ini diharapkan dapat membantu mitra dan khususnya masyarakat di tengah situasi ekonomi yang sulit seperti saat ini. Namun dalam pelaksanaannya pengembangan bisnis dan peningkatan skala bisnis tidak hanya dapat dilakukan dengan waktu yang singkat, program Pengabdian Kepada Masyarakat ini hanya dapat melihat pengembangan mitra dalam jangka pendek untuk keberhasilan program jangka panjang perlu dilakukan pemantauan dan rencana tindak lanjut dalam proses monitoring perkembangan usaha mitra dimasa yang akan datang.

## UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terima kasih kepada Mitra UMKM Risoles Kelurahan Samata Kabupaten Gowa atas kerjasamanya. Selain itu, ucapan terima kasih penulis ucapkan kepada Lembaga Penelitian Pengembangan dan Pengabdian Kepada Masyarakat

(LP3M) Universitas Muhammadiyah Makassar yang telah memberi dukungan moral dan dana terhadap program pengabdian masyarakat ini.

## DAFTAR PUSTAKA

- Cahyani Tunggal Sari, Ety Indriani. (2017). Pentingnya Pembukuan Sederhana Bagi Kelompok Umkm Kub Murakabi Desa Ngargoyoso. Wasana Nyata (Jurnal Pengabdian Pada Masyarakat). Volume 1, Nomor 1. ISSN Online: 2580-8443 ISSN Print: 2747-2876
- Efa Wahyuni, La Ode Muhammad Nikmat. (2021). Penerapan Standard Operation Procedure (SOP) Pada Usaha Kecil Menengah (Ukm) AA Bento Kelurahan Ujung Menteng Jakarta Timur. Jurnal Andhara Volume 1, Issue 1, Mei 2021 Page 45-54. E-ISSN : 2776-883X P-ISSN : 2776-8821.
- Kementerian Keuangan Republik Indonesia. (2021). Pemerintah Terus Perkuat UMKM Melalui Berbagai Bentuk Bantuan. Tersedia pada tautan <https://www.kemenkeu.go.id/publikasi/berita/pemerintah-terus-perkuat-umkm-melalui-berbagai-bentuk-bantuan/> diakses pada tanggal 1 Januari 2022.
- Syarief Dienan Yahya, Harry Yulianto. (2019). Pengujian Technology Acceptance Model Pada Mobile Banking Sebagai Determinan Performa UMKM di Kota Makassar. Jurnal Bisnis & Kewirausahaan Vol 8 No 3, hal. 251- 261. p-ISSN: 2252-3037, e-ISSN:2622-0806.