

Seminar Nasional Hasil Pengabdian kepada Masyarakat

18 Mei 2024, Hal. 111-117

e-ISSN: 2686-2964

Pencatatan finansial dan metode bisnis : peningkatan pada bakpia Enny (*Lima Dua Tiga*)Nurul Azizah Az Zakiyyah^{1*}, Lestari Sukarniati², Firsty Ramadhona Amalia Lubis³, Budi
Jaya Putra⁴

Program Studi Ekonomi Pembangunan, Universitas Ahmad Dahlan, Yogyakarta, Indonesia

Email: nurul.azzakiyyah@ep.uad.ac.id**ABSTRAK**

Pandemi telah memengaruhi dua aspek utama dalam aktivitas ekonomi, yaitu penawaran dan permintaan. Salah satu sektor yang terkena dampak adalah UMKM di Indonesia, yang merupakan salah satu pilar ekonomi. Di tengah perubahan ini, bisnis mulai beralih ke model digital, terutama dalam sektor keuangan. Industri halal juga mengalami pertumbuhan yang signifikan. Di Yogyakarta, tepatnya di Mina Group, telah dilakukan pengabdian masyarakat yang melibatkan sosialisasi, pelatihan, dan pendampingan. Sosialisasi pada bulan Desember 2023 bertujuan untuk meningkatkan pemahaman akan pentingnya pencatatan keuangan untuk kelangsungan metode bisnis, sementara pelatihan pada bulan Januari 2024 fokus pada pengembangan strategi berbasis keuangan dan teknologi untuk memperluas penetrasi pasar. Pemilik dan karyawan Mina Group menyatakan kepuasan mereka terhadap sosialisasi dan pendampingan tersebut. Tim pengabdian akan terus mendukung pemilik dalam mengoptimalkan proses bisnis mereka

Kata kunci : Metode Bisnis; Fintech; UMKM**ABSTRACT**

The pandemic has affected two major aspects of economic activity, namely supply and demand. One of the affected sectors is MSMEs in Indonesia, which is one of the pillars of the economy. Amidst these changes, businesses are starting to shift to digital models, especially in the financial sector. The halal industry is also experiencing significant growth. In Yogyakarta, precisely at Mina Group, community service has been carried out which involves socialization, training, and mentoring. The socialization in December 2023 aimed to increase the understanding of the importance of halal product brand image for the continuity of business methods, while the training in January 2024 focused on developing financial and technology-based strategies to expand the market. Mina Group owners and employees expressed their satisfaction with the socialization and mentoring. The service team will continue to support the owners in optimizing their business processes.

Keywords: Business Methods; Fintech; MSMEs**PENDAHULUAN**

UMKM memiliki peran yang sangat penting dalam perekonomian kita sebagai pilar ekonomi lokal yang membantu menciptakan lapangan kerja, meningkatkan pendapatan masyarakat, dan mendorong pertumbuhan ekonomi yang inklusif. Namun, UMKM kerap menghadapi berbagai tantangan kompleks seperti akses terbatas terhadap modal, teknologi, dan pengetahuan bisnis. Kontribusi UMKM terhadap pertumbuhan ekonomi Indonesia sangat signifikan, dengan data Bank Indonesia menunjukkan bahwa sekitar 60 persen dari Produk Domestik Bruto (PDB) Indonesia berasal dari sektor UMKM. Namun, meskipun pertumbuhan jumlah UMKM terlihat positif, dalam hal keuangan, hanya sedikit UMKM yang berhasil meningkatkan kinerja keuangannya karena kurangnya pemahaman akan manajemen keuangan perusahaan. Oleh karena itu, salah satu solusi yang bisa

diterapkan adalah dengan menerapkan pola kemitraan untuk meningkatkan kemampuan UMKM dalam mengelola bisnis mereka, sekaligus meningkatkan kesadaran akan pentingnya manajemen keuangan sebagai faktor kunci dalam kemajuan perusahaan.

Pentingnya pengelolaan keuangan yang efektif dan pemilihan metode atau gaya bisnis yang tepat bagi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) telah menjadi fokus penelitian yang konsisten dalam dekade terakhir. Dalam periode ini, penelitian telah mengungkapkan berbagai temuan yang mendalam tentang bagaimana praktik keuangan yang baik dan strategi bisnis yang tepat dapat membantu UMKM dalam menghadapi tantangan eksternal dan memanfaatkan peluang pertumbuhan. Studi empiris yang dilakukan selama tahun-tahun terakhir menunjukkan bahwa pengelolaan keuangan yang cerdas merupakan elemen kunci bagi keberlangsungan UMKM. Praktik seperti pemantauan secara rutin terhadap arus kas, pengelolaan utang yang bijaksana, dan perencanaan anggaran yang hati-hati telah terbukti membantu UMKM dalam menghadapi tekanan keuangan dan meningkatkan kinerja mereka secara keseluruhan.

UMKM menyumbang secara signifikan terhadap pertumbuhan ekonomi Indonesia. Menurut data Bank Indonesia, UMKM menyumbang sekitar 60 persen terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) Indonesia. Pertumbuhan UMKM yang kuat menciptakan lapangan kerja baru, mendorong konsumsi domestik, dan merangsang sektor lainnya [1].

Salah satu solusi yang dapat diterapkan dalam pengembangan UMKM adalah dengan menerapkan pola kemitraan [2]. Usaha kecil seringkali dianggap kurang mampu memberikan kontribusi karena kurangnya minat dari calon pelanggan potensial. Layanan yang berkualitas sering kali tidak mampu menangani lebih dari satu proyek kritis secara simultan [3]. Salah satu masalah umum yang sering dihadapi oleh UMKM adalah kurangnya pengetahuan tentang implementasi pelaporan akuntansi yang dapat digunakan sebagai kontrol manajemen dalam mengelola bisnis [4]. Namun di sisi lain permasalahan yang tamoak adalah Pertumbuhan UMKM hanya terlihat dari segi jumlahnya. Secara umum, terutama dalam hal keuangan, hanya sedikit UMKM yang mengalami kemajuan dalam kinerja keuangan mereka. Hal ini disebabkan oleh kurangnya kesadaran dari para pelaku UMKM mengenai pentingnya manajemen keuangan perusahaan. Manajemen keuangan merupakan salah satu faktor penting dalam kemajuan perusahaan. Manajemen keuangan dapat dilakukan melalui penggunaan akuntansi. Selama UMKM masih menggunakan uang sebagai alat transaksi, penggunaan akuntansi sangat diperlukan oleh UMKM [5].

Sebagian besar UMKM hanya mencatat pemasukan dan pengeluaran uang serta jumlah piutang dan hutang. Masalah ini kemungkinan disebabkan oleh tingkat kepercayaan diri yang meliputi faktor-faktor seperti pendidikan, kondisi lingkungan masyarakat, dan kualitas tenaga kerja [6]. Untuk mengatasi masalah ini, strategi yang dapat dilakukan untuk mengembangkan kelompok masyarakat/UMKM adalah menyediakan bantuan teknis melalui pelatihan dan pendampingan dalam manajemen keuangan usaha melalui program kemitraan [7].

Adanya peningkatan tren demografi, sektor-sektor ekonomi seperti teknologi, hiburan, pendidikan, konsumsi, perdagangan, dan keuangan juga akan mengalami pertumbuhan yang signifikan. Pertumbuhan ini diharapkan dapat mengurangi tingkat pengangguran dan meningkatkan daya serap tenaga kerja di berbagai sektor industri. UMKM berkontribusi sebesar 96,71 persen dalam penyerapan tenaga kerja, yang secara langsung berdampak pada pengurangan jumlah pengangguran. Jumlah pengangguran di Indonesia pada Februari 2016 mencapai 7,02 juta orang, mengalami penurunan sebesar 536 ribu orang dibandingkan dengan periode Agustus 2015 yang mencapai 7,56 juta jiwa.

Peningkatan perekonomian dan kesejahteraan masyarakat, terutama di pedesaan, sangat tergantung pada pengembangan UMKM. Dalam konteks ini, peran penting dipegang oleh lembaga dan organisasi yang membantu UMKM dalam mengembangkan usahanya. Kelembagaan memiliki peran yang signifikan dalam hal pembiayaan, peningkatan kapasitas dan keterampilan, serta akses pasar bagi UMKM [8]. Di sisi lain Berdasarkan beberapa penelitian, diketahui bahwa persentase kesulitan yang dihadapi oleh UMKM di Indonesia paling sering disebabkan oleh permodalan dan pemasaran. Untuk mengatasi masalah permodalan, sebanyak 17,50 persen UMKM mengakses modal dari bank, sedangkan sisanya sebesar 82,50 persen tidak menggunakan bank sebagai sumber modal, melainkan mengandalkan lembaga non-bank seperti Koperasi Simpan Pinjam (KSP), perorangan, keluarga, modal ventura, dan lain sebagainya. Di sisi lain, dalam upaya mengembangkan ekonomi digital Indonesia agar

dapat bersaing di era globalisasi, terdapat potensi yang cukup besar. Data pada bulan Januari 2016 menunjukkan bahwa tingkat penetrasi perangkat mobile mencapai lebih dari 126 per seratus penduduk, dengan tingkat penggunaan internet mencapai 51,8 persen dari total penduduk Indonesia.

Pentingnya akuntansi sebagai proses terstruktur untuk menghasilkan informasi keuangan yang berguna dalam pengambilan keputusan bagi pengguna informasi, khususnya dalam konteks Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), telah ditekankan dalam berbagai penelitian selama dekade terakhir. Penelitian oleh Fatwitawati (2018) menyoroti perlunya UMKM untuk menggunakan akuntansi dalam mencatat pemasukan, pengeluaran, serta piutang dan hutang guna memastikan keteraturan dalam pengelolaan keuangan mereka[5]. Namun, sebagian besar UMKM hanya mencatat transaksi uang sederhana, mungkin karena kurangnya pemahaman akan pentingnya akuntansi atau karena faktor-faktor seperti tingkat pendidikan dan kondisi lingkungan sosial.

Strategi untuk mengatasi tantangan ini, diperlukan strategi yang melibatkan bantuan teknis, seperti pelatihan dan pendampingan dalam manajemen keuangan, yang dapat diberikan kepada UMKM melalui program kemitraan [7]. Dalam konteks pertumbuhan ekonomi yang didorong oleh sektor-sektor seperti teknologi dan perdagangan, peran UMKM menjadi semakin penting. UMKM telah terbukti menjadi kontributor utama dalam penyerapan tenaga kerja, yang secara langsung berdampak pada pengurangan tingkat pengangguran.

Namun UMKM masih menghadapi tantangan dalam hal permodalan dan pemasaran. Menurut penelitian, sebagian besar UMKM mengandalkan lembaga non-bank dan sumber daya internal untuk memperoleh modal, sementara potensi pasar digital belum dimanfaatkan sepenuhnya. Toko Bakpia “Eny 523” di Yogyakarta merupakan salah satu contoh UMKM yang menghadapi tantangan dalam memahami dan memanfaatkan teknologi, menyebabkan keterbatasan dalam memaksimalkan pendapatan mereka melalui platform online.

Dalam menghadapi tantangan ini, kegiatan pengabdian masyarakat yang fokus pada perbaikan pengelolaan keuangan, kebersihan, dan penetrasi pasar di UMKM seperti Toko Bakpia “Eny 523” menjadi sangat penting. Dengan demikian, upaya untuk meningkatkan pemahaman dan penerapan praktik akuntansi serta memanfaatkan teknologi dan pasar digital menjadi kunci dalam meningkatkan daya saing dan pertumbuhan UMKM di masa mendatang.

Berdasarkan prasarvey yang dilakukan toko bakpia ini memiliki kelemahan dalam pengelolaan keuangan dan menentuka metode bisnis. Oleh karena itu tim pengabdian memberikan dua jenis solusi awal yang dapat dilakukan, **pertama** Untuk meningkatkan pengelolaan keuangan secara sederhana bagi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), langkah-langkah berikut dapat diambil. Pertama, UMKM perlu memulai dengan pencatatan transaksi yang teratur. Hal ini dapat dilakukan dengan menyediakan buku kas sederhana atau menggunakan aplikasi keuangan yang mudah digunakan untuk mencatat semua pemasukan dan pengeluaran secara rutin. Selanjutnya, UMKM perlu melakukan analisis sederhana terhadap arus kas mereka. Dengan memahami arus kas masuk dan keluar, UMKM dapat mengidentifikasi pola pengeluaran yang tidak efisien atau sumber pemasukan yang potensial. Analisis ini dapat membantu UMKM dalam membuat keputusan yang lebih baik terkait pengelolaan keuangan mereka, seperti mengurangi biaya yang tidak perlu atau menyesuaikan strategi penjualan. Selain itu, penting bagi UMKM untuk memprioritaskan pembayaran utang dan menyusun anggaran yang realistis. Dengan menetapkan prioritas dalam pengeluaran dan mengatur anggaran yang sesuai dengan pendapatan, UMKM dapat menghindari masalah likuiditas dan mengelola risiko keuangan dengan lebih baik. Pembayaran tepat waktu juga dapat membangun reputasi yang baik dan meningkatkan hubungan dengan pemasok dan kreditur. Dengan demikian tim pengabdian melakukan pelatihan pencatatan sederhana yang mudah untuk diterapkan oleh Bakpia Eny 523 dengan menggunakan buku arus kas dan juga aplikasi Buku Kas- Pengeluaran harian yang dapat di download di *apps store* baik android ataupun IOS.

Kemudian untuk permasalahan **kedua** mengenai penentuan strategi bisnis. Untuk menjawab permasalahan ini Pertama-tama, UMKM perlu melakukan analisis menyeluruh terhadap pasar dan pesaingnya. Dengan memahami tren pasar, kebutuhan pelanggan, dan keunggulan kompetitif, UMKM dapat mengidentifikasi peluang yang ada dan merumuskan strategi yang relevan. Selanjutnya, penting bagi UMKM untuk fokus pada diferensiasi produk atau layanan mereka. Dalam lingkungan bisnis yang kompetitif, UMKM perlu menonjol dari pesaing dengan menawarkan nilai tambah yang unik atau solusi yang inovatif bagi pelanggan. Hal ini dapat dilakukan melalui pengembangan produk yang lebih berkualitas, pelayanan yang lebih baik, atau kebijakan harga yang lebih kompetitif. Selain itu, UMKM perlu memperhatikan pemanfaatan teknologi dalam operasional dan pemasaran mereka. Dengan memanfaatkan platform digital dan sosial media, UMKM dapat memperluas jangkauan pasar mereka tanpa harus mengeluarkan biaya besar. Selain itu, penggunaan teknologi juga dapat meningkatkan efisiensi operasional dan mempercepat proses bisnis, yang pada gilirannya dapat meningkatkan produktivitas dan profitabilitas UMKM. Terakhir, kolaborasi dengan mitra strategis juga dapat menjadi strategi yang efektif bagi UMKM untuk mengembangkan usahanya. Kerja sama dengan pemasok, distributor, atau pihak lain dalam rantai nilai bisnis dapat membantu UMKM untuk mengakses sumber daya dan pasar baru, serta meminimalkan risiko yang terkait dengan ekspansi usaha. Melalui kerja sama ini, UMKM dapat memperluas cakupan dan meningkatkan skalabilitas usahanya dengan lebih efektif. Terkait pemanfaatan teknologi ini tim pengabdian melakukan bantuan berupa mendaftarkan usaha ini di platform online baik di Grab, Gojek ataupun *shopeefood* sehingga aktivitas bisnis ini dapat menjangkau pangsa pasar yang lebih luas.

METODE

Pengabdian ini dilakukan berdasarkan permasalahan yang dihadapi mitra maka solusi permasalahan yang diajukan oleh tim yaitu memberikan workshop dan pelatihan tentang:

1. Pengembangan strategi usaha berbasis financial and technology dalam pencatatan laporan keuangan
2. Pendampingan pelaksanaan pencatatan keuangan dan penetrasi pasar online Selain tiga orang dosen, pengabdian ini juga melibatkan tiga orang mahasiswa dengan kepakaran dan tugas masing-masing.

Kegiatan yang terdiri dari penyuluhan, pelatihan, dan pendampingan dijadwalkan berlangsung dari bulan Desember 2023 hingga Januari 2024. Peningkatan kemandirian mitra direncanakan dengan menggunakan metode *Pre Test* sebelum pelaksanaan program pengabdian dan *Post Test* setelah program selesai. Tujuan dari kegiatan ini adalah untuk mengevaluasi pemahaman dan tingkat keterampilan mitra setelah mengikuti materi dan pelatihan yang telah diselenggarakan.

HASIL, PEMBAHASAN, DAN DAMPAK

Manajemen keuangan adalah kegiatan perencanaan, pengelolaan, penyimpanan, serta pengendalian dana dan aset yang dimiliki suatu perusahaan atau UMKM, agar tidak terjadi masalah dikemudian hari sehingga perlu untuk manajemen keuangan. Pengelolaan Uang merupakan bagian penting dalam mengatasi masalah ekonomi, baik masalah ekonomi individu, keluarga maupun perusahaan. Jenis – jenis pengelolaan keuangan, yaitu pengelolaan keuangan pribadi, pengelolaan keuangan keluarga, pengelolaan keuangan usaha. Oleh karena itu penting memberikan pemahaman dasar mengenai bagaimana cara membuat laporan keuangan yang baik untuk UMKM yang kami perkenalkan dengan point point berikut :

1. Persiapan buku pencatatan Pengeluaran

Pengeluaran merupakan elemen penting dalam menyusun laporan keuangan. Fungsinya adalah mencatat setiap pengeluaran yang terjadi dalam operasional bisnis, termasuk pembelian barang

seperti cat dan lainnya. Hal ini merupakan langkah awal dalam membiasakan diri untuk mencatat dengan teliti setiap transaksi keuangan.

2. Penyusunan buku pencatatan pemasukan
Bertujuan untuk memantau arus masuk uang dalam periode tertentu. Catatan ini menjadi sumber informasi penting mengenai jumlah pemasukan yang telah diperoleh. Dengan demikian, buku pencatatan pemasukan menjadi alat yang sangat dibutuhkan dalam pengelolaan keuangan yang efektif.
3. Pembuatan buku inventaris
Bertujuan untuk mencatat aset dan kewajiban perusahaan secara terperinci. Catatan inventaris ini menyediakan informasi yang penting terkait aset yang dimiliki oleh perusahaan, seperti peralatan, properti, atau barang modal lainnya.
4. Penyusunan buku stok
Bertujuan untuk mencatat jumlah barang yang tersedia dalam stok perusahaan. Informasi ini penting sebagai panduan dalam produksi berdasarkan pesanan dan kebutuhan pasar. Dengan memantau stok barang secara teratur, perusahaan dapat menghindari kekurangan atau kelebihan persediaan yang tidak diinginkan.

Tantangan yang sering dihadapi oleh UMKM dalam mencatat keuangan secara rapi dan berbasis teknologi termasuk kurangnya pemahaman tentang teknologi, biaya implementasi yang tinggi, serta keterbatasan sumber daya manusia seperti yang ditunjukkan pada gambar 1. Kendala lainnya adalah akses internet yang tidak stabil dan potensi perubahan dalam proses bisnis saat mengadopsi teknologi baru. Implementasi teknologi untuk pencatatan keuangan dapat memerlukan restrukturisasi atau perubahan pada proses bisnis yang sudah ada, yang mungkin tidak selalu praktis untuk dilakukan. Selain itu, kurangnya pengawasan dan dukungan dari fasilitator atau pendamping juga menjadi faktor yang mempengaruhi. Kurangnya bantuan dalam penyusunan laporan keuangan juga dapat menjadi hambatan bagi UMKM[10]. Oleh karena itu, upaya untuk mengatasi tantangan ini melalui penyediaan pelatihan, pendampingan, dan akses sumber daya yang tepat menjadi sangat penting dalam memfasilitasi UMKM dalam meningkatkan pengelolaan keuangan mereka dengan menggunakan teknologi finansial.

Untuk permasalahan kedua, tim pengabdian memberikan materi terkait strategi bisnis dengan memanfaatkan potensi besar platform penjualan online dengan berkolaborasi dengan Grab, Gojek, dan ShopeePay, langkah pertama adalah menjalin kemitraan yang kuat dengan platform-platform tersebut. Ini dapat dilakukan dengan mengikuti program-program kemitraan yang ditawarkan, seperti program *merchant* atau fitur khusus yang disediakan oleh masing-masing platform. Selanjutnya, UMKM dapat memanfaatkan fitur-fitur unggulan yang disediakan oleh setiap platform untuk meningkatkan visibilitas dan aksesibilitas produk mereka.



Gambar 1. foto kegiatan pengabdian dan pengabdian pencatatan keuangan berbasis teknologi dan strategi bisnis *online*

Misalnya, menggunakan layanan pengiriman yang disediakan oleh Grab dan Gojek untuk memperluas jangkauan pengiriman produk secara efisien. Sementara itu, ShopeePay dapat dimanfaatkan untuk

mempermudah proses pembayaran bagi pelanggan, dengan menawarkan promo-promo khusus atau diskon bagi pengguna yang menggunakan metode pembayaran tersebut. Selain itu, strategi pemasaran yang terintegrasi antara platform online dan offline juga dapat diterapkan. Misalnya, mengadakan promosi khusus di platform online yang diiklankan melalui layanan pengiriman Grab atau Gojek, sehingga menciptakan sinergi antara kedua platform tersebut.

Peningkatan keberdayaan mitra dilakukan dengan cara Pre Test yang dilakukan sebelum dilaksanakannya pengabdian dan Post Test setelah dilaksanakannya pengabdian. Kegiatan ini berguna untuk mengukur sejauh mana mitra dapat memahami materi dan pelatihan yang sudah dilaksanakan.

SIMPULAN

Kelembagaan dan kesadaran pemilik UMKM terhadap prospek bisnis sangat penting untuk membangun portfolio bisnis yang berkualitas. Kelak, pelatihan ini akan dapat digunakan untuk melakukan ekspansi bisnis maupun mendapatkan bantuan pembiayaan eksternal. Diharapkan bahwa ini akan memberikan keuntungan bagi mitra dalam mengelola bisnis mereka, dan di masa depan, mitra diharapkan mampu meningkatkan citra merek produk halal mereka serta menerapkan pencatatan keuangan berbasis aplikasi. Selain itu, diharapkan bahwa mitra dapat meningkatkan daya saing mereka dalam menghadapi persaingan bisnis.

UCAPAN TERIMAKASIH

- 1) LPPM UAD
- 2) Bakpia Enny 523

DAFTAR PUSTAKA

1. Bank Indonesia, 2015. Profil Bisnis Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Kerjasama LIPI dengan Bank Indonesia, Jakarta
2. Hamid, Edy Suandi dan Sri Susilo, Y. (2011). "Strategi Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta". *Jurnal Ekonomi Pembangunan*, Vol. 12 No. 1, Juni 2011, hal 45-55
3. Bowen, Michael, M. M. and S. M. 2009. Management Of Business Challenges Among Small And Micro Enterprises In Nairobi-Kenya. *KCA Ournal of Business Management*, 2 (1), 16–31
4. Andriani, L., A. T. Atmadja, dan N. K. Sinarwati. 2014. Analisis Penerapan Pencatatan Keuangan Berbasis SAK ETAP Pada Usaha Mikro Kecil Menengah (MKM) (Sebuah Studi Interpretif Pada Peggy Salon). *eJournal*. Vol. 2. No. 1. p.1-12.
5. Fatwitawati, Reni. (2018). Pengelolaan Keuangan Bagi Mikro Usaha Kecil Menengah (UMKM) di Kelurahan Air Putih Kecamatan Tampan Kota Baru. <https://jurnal.pknstan.ac.id/index.php/sembadha/article/download/376/266>
6. Purnomo, R. dan S. L. 2010. Pengaruh Kepribadian, Self-Efficacy, Dan Locus Of Control Terhadap Persepsi Kinerja Usaha Skala Kecil Dan Menengah. *Jurnal Bisnis Dan Ekonomi (JBE)*, 17 (2), 144–161
7. Widyani, W. M. (2013). Pentingnya Pola Kemitraan Dalam Rangka Meningkatkan Peran dan Kinerja Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah di Jawa Timur Periode 2006 – 2011. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Universitas Surabaya*, 2 (2), 1–12
8. Kusumawardani, A. (2020). Peran Kelembagaan dan Organisasi Dalam Pengembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). *Jurnal Riset Ekonomi dan Bisnis*, 8(1), 57-64

9. Syamsudin, Aflit Nuryulia Praswati, Wafiatun Mukharomah, Muhammad Jabal Noor. (2021). Transfer Pengetahuan Pemasaran Online Pada UMKM Makanan dan Minuman. *Jurnal Abdi Psikonomi*. Vol 2 No 1, Juni 2021
10. Wijayanti, Ratna, Suratman, Eviatiwi Kusumaningtyas Sugiyanto. (2010). Sosialisasi Penyusunan Laporan Keuangan Umkm Berdasarkan SAK EMKM Pada Anggota Komunitas Ketrampilan Perempuan Tlogo Kreasi Di Kelurahan Tlogosari Kulon Kota Semarang. *JMS Magistrorum Et Scholarum. Jurnal Pengabdian Masyarakat* Vol 01 No 01 Agustus 2010, 149-159
11. Albats, E., Alexander, A., Mahdad, M., Miller, K., & Post, G. (2019). Stakeholder management in SME open innovation: *interdependences and strategic actions*. *Journal of Business Research*. doi:10.1016/j.jbusres.2019.07.038