

Pemberdayaan Kelompok Tani Tirta Lintang Songo Melalui Penguatan Aspek Keuangan dan Pemasaran

Zulfatun Ruscitasari*, Febriani Wahyusari Nurcahyanti, Syifa Savina

Universitas Nahdlatul Ulama, Yogyakarta, Indonesia

*Corresponding author: zzulfatunr@unu-jogja.ac.id

Abstrak

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan untuk melatih mitra dalam pengelolaan keuangan yang meliputi pemahaman dasar pengelolaan usaha seperti prosedur pencatatan dan pembukuan usaha serta meningkatkan produktivitas serta pemasaran usaha sabun melalui *rebranding* produk sabun. Kelompok Tani Tirta Lintang Songo merupakan kelompok usaha yang membawahi beberapa unit usaha di Pondok Pesantren Lintang Songo. Salah satu usaha yang dijalankan oleh kelompok ini adalah usaha sabun cuci. Akan tetapi, berkembangnya usaha ini tidak diiringi dengan perkembangan aspek finansial dikarenakan minimnya kemampuan pelaku usaha dalam mengelola keuangan dan juga target pemasaran yang belum terpenuhi karena belum optimalnya pelaku usaha dalam memanfaatkan media pemasaran secara *online*. Berdasarkan observasi yang dilakukan oleh tim layanan terkait pengelolaan keuangan dan pemasaran produk, peserta layanan telah dapat memahami pentingnya menyimpan catatan keuangan bahkan dengan cara yang sederhana dan pentingnya *rebranding* produk serta penggunaan media sosial dan e-commerce sebagai strategi untuk meningkatkan pemasaran bisnis.

Kata kunci: *peningkatan aspek keuangan, pengelolaan keuangan, re-branding produk, pemasaran digital*

Abstract

This community service activity aims to train partners in financial management which includes a basic understanding of management such as business recording and bookkeeping procedures as well as increasing productivity and marketing of the soap business through soap product rebranding. The Tirta Lintang Songo Farmers Group is a business group that oversees several business units at the Lintang Songo Islamic Boarding School. One of the businesses run by this group is a laundry soap business. However, this business development is not accompanied by the development of the financial aspect due to the lack of ability of business actors in managing finances and also unfulfilled marketing targets because business actors have not been optimal in utilizing online marketing media. Based on observations made by the service team related to financial management and product marketing, the service participants have been able to understand the importance of keeping financial records even in a simple way and the importance of product rebranding and optimal use of social media and e-commerce as a strategy to improve business marketing.

Keywords: *Improvement of financial aspects, financial management, product re-branding, digital marketing*

Ruscitasari, Z., Nurcahyanti, F. W., & Savina, S. (2022) Pemberdayaan Kelompok Tani Tirta Lintang Songo Melalui Penguatan Aspek Keuangan dan Pemasaran. *Rahmatan Lil'alamin Journal of Community Services*, 2 (2).

Pendahuluan

Saat ini berbagai industri ikut merasakan kesulitan sebagai dampak dari pandemi COVID-19, diantaranya industri penerbangan, perhotelan, hiburan dan perdagangan. Tidak hanya industri tersebut, namun dampak ekonomi akibat pandemi COVID-19 juga dirasakan sektor Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah atau UMKM. Akan tetapi, pandemi membawa implikasi terhadap permintaan sabun yang terus meningkat, terutama sabun cuci tangan (Muliawati & Mushidah, 2021). Sabun merupakan salah satu kebutuhan rumah tangga yang diperlukan di setiap harinya. Ada banyak macam-macam sabun yang mana penamaannya sesuai dengan kebutuhan masing-masing individu, namun dalam kalangan masyarakat sabun digunakan untuk mencuci baju, mencuci perabotan rumah tangga dan bahkan untuk cuci tangan. Sebagai salah satu upaya yang dilakukan untuk menjaga kebersihan adalah rajin mencuci tangan, mencuci pakaian setelah sampai rumah dan selalu membawa peralatan makan sendiri jika bepergian (Harahap et al., 2021). Peluang ini dimanfaatkan oleh Kelompok Tani Tirta Lintang Songo dan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Rizqina Lintang Songo (RSC).

Sabun yang di produksi di Kelompok Tani Tirta Lintang Songo dan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Rizqina Lintang Songo (RSC) cukup unik karena memanfaatkan limbah botol bekas. Selain itu, produksi dari sabun cuci ini dilakukan dengan cara sederhana dimana mesin yang digunakan merupakan mesin rakitan sendiri. Hal tersebut sesuai dengan harapan masyarakat untuk dapat membantu mengurangi sampah plastik disekitarnya (Budiyono et al., 2022). Dengan adanya usaha ini diharapkan dapat memberdayakan masyarakat yang saat ini terkendala dalam memenuhi kebutuhan hidupnya akibat pandemic (Lestanti & Budiman, 2022). Akan tetapi, dalam masih ada beberapa tantangan utama yang dihadapi saat ini yaitu mengenai pengelolaan dana usaha. Pelaku UMKM lebih berupaya untuk meningkatkan omset dan fokus dalam mengembangkan usaha dibandingkan dengan membuat laporan keuangan yang sesuai dengan standar akuntansi (Mubiroh & Ruscitasari, 2020). Pengelolaan dana yang baik merupakan salah satu kunci sukses keberhasilan atau kegagalan UMKM dalam menjalankan usahanya (Firdaus & Widyasastrena, 2017). Mengelola dan meningkatkan keuangan dengan baik membutuhkan beberapa aspek yang harus ditingkatkan dan salah satunya merupakan pemahaman mengenai keuangan. Pengelolaan keuangan saja tidak cukup untuk mengembangkan suatu usaha. Dibutuhkan kemampuan untuk meningkatkan kualitas dan produktivitas produk tersebut. Salah satunya dengan memanfaatkan teknologi. Dengan menggunakan teknologi, saat ini pemasaran tidak harus dilakukan secara langsung namun bisa menggunakan metode digital marketing (Fadila et al., 2021). Selain untuk mengurangi aktivitas masyarakat diluar rumah, strategi digital marketing terbukti cukup ampun dalam meningkatkan brand suatu produk (Wasan & Sariningsih, 2021). Penerapan media pemasaran digital merupakan salah satu solusi untuk mengatasi permasalahan pemasaran sebagai dan penjualan produk, karena sebagian besar UMKM di Indonesia masih melakukan kegiatan pemasaran secara konvensional (Ruscitasari et al., 2021).

Oleh sebab itu tujuan dari kegiatan pengabdian ini adalah untuk melatih mitra dalam pengelolaan keuangan dan peningkatan produktivitas sabun. Dengan adanya pengelolaan keuangan yang baik maka akan dapat meningkatkan peluang dalam mendapatkan pendanaan dari pihak eksternal sehingga produktivitas sabun juga akan meningkat. Sehingga, kegiatan pengabdian ini diharapkan dapat menjadi langkah awal untuk meningkatkan pengelolaan keuangan lebih mandiri dan juga kegiatan operasional yang memenuhi standar mutu, serta pengenalan produk agar makin dikenal di masyarakat lokal maupun nasional.

Metode Pelaksanaan

Teknik atau tahapan pekerjaan dalam pekerjaan terhadap Kelompok Tani Tirta Lintang Songo adalah:

A. Tahap Perencanaan

1. Observasi

Pada tahapan ini melakukan observasi dengan pengamatan di lapangan dan analisis SWOT dengan metode daring. Kemudian, menggali bagaimana kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang dihadapi oleh unit usaha sabun. Dengan menganalisis sistem internal dan eksternal unit usaha sabun kami dapat mengetahui beberapa pokok masalah.

2. Fokus Group Discussion (FGD).

Dalam tahap ini menggunakan metode diskusi grup juga akan dilakukan secara daring yang tujuannya memudahkan dalam mendalami masalah serta mengetahui apa keresahan, keluh kesah dan mencari solusinya bersama-sama Kelompok Tani Tirta Lintang Songo untuk menyelesaikan permasalahan mitra.

3. Wawancara

Setelah menggunakan metode *focus grup discussion* (FGD) selanjutnya melakukan wawancara kepada salah satu dari Ketua Kelompok Tani Tirta Lintang Songo agar lebih berfokus pada pemecahan masalah. Gambar 1 menyajikan informasi grafis tahap perencanaan yang dilakukan.



Gambar 1. Tahapan Persiapan

B. Tahap Pelaksanaan

1. Pelatihan Pembukuan berbasis Teknologi Informasi

Akuntansi menghasilkan suatu informasi keuangan terutama laporan keuangan yang akan digunakan dalam suatu pengambilan keputusan bisnis. Pencatatan keuangan yang baik juga berpengaruh

terhadap keberhasilan usaha. Pencatatan keuangan disebut juga pembukuan. Pembukuan atau akuntansi adalah tindakan mengadakan pencatatan secara teratur dan sistematis segala transaksi keuangan dan segala akibat yang ditimbulkan oleh adanya transaksi bisnis. Pelatihan ini bertujuan untuk meningkatkan kualitas penyusunan laporan keuangan dan kemampuan dalam menyusun rencana keuangan usaha. Sehingga, dapat menentukan area mana yang berkinerja paling efisien dan di sektor mana perlu pengendalian dana, serta juga perlu mempelajari data ini untuk mengembangkan anggaran agar lebih realistis dan mempertahankan kemajuan bisnis. Dalam proses kegiatan pelatihan ini juga didampingi oleh dosen pembimbing dan akan dilakukan secara daring.

2. Pendampingan Pembuatan Desain Kemasan Produk (*Rebranding Produk*) Kemasan produk salah satu poin penting dalam pemasaran. Kemasan produk yang baik dapat melindungi produk dari potensi kerusakan selama waktu penyimpanan. Selain itu, kemasan tersebut harus memuat informasi yang diperlukan konsumen terkait komposisi dan kualitas produk. Kemudian akan dijelaskan bagaimana cara meningkatkan branding produk serta tips membuat Logo atau Brand produk yang menarik. Dalam pelatihan ini akan dilakukan secara daring.
3. Pelatihan Digital Marketing
Salah satu bentuk pemasaran digital atau digital marketing adalah melakukan promosi melalui media sosial. Kemampuan masyarakat yang kurang cakap dalam hal marketing digital menjadi kendala yang cukup krusial dalam pengembangan usaha. Kebijakan pembatasan sosial saat ini juga menjadi pendorong untuk mengembangkan usaha melalui dunia digital. Dalam pelaksanaannya, mahasiswa berkolaborasi dengan dosen untuk memberikan presentasi awal guna mengenalkan apa itu marketing digital. Selain itu, akan dijelaskan strategi dalam membuat konten dan juga *copy writing* untuk menarik konsumen. Kegiatan pelatihan ini juga didampingi oleh dosen pembimbing dan akan dilakukan secara daring. Gambar 2 meyajikan informasi grafis pada tahap pelaksanaan.



Gambar 2. Tahapan Pelaksanaan

C. Tahap Tindak Lanjut

Pada tahapan ini akan dilakukan tindak lanjut atas evaluasi kegiatan yang dilakukan untuk mengetahui tingkat keberhasilan pada setiap fase dimulai dari perencanaan

dan pelaksanaan. Evaluasi program dilakukan dengan cara membandingkan efektivitas dan efisiensi kegiatan yang telah dilakukan pada setiap kegiatan perencanaan dan pada setiap kegiatan pelaksanaan. Di akhir kegiatan, akan dilakukan evaluasi secara komprehensif terhadap apa yang ditargetkan dengan apa yang sudah terealisasi. Beberapa kegiatan tindak lanjut yang akan dilakukan adalah:

- a. Tindak lanjut dalam evaluasi pelatihan pembukuan berbasis Teknologi informasi diukur dari kemampuan anggota Kelompok Tani Tirta Lintang Songo dalam menyusun pembukuan dan pembuatan laporan keuangan.
- b. Tindak lanjut dalam *rebranding product* akan berfokus pada hasil kemasan produk yang baru. Apakah sudah sesuai ekspektasi atau belum. Selain itu, kualitas kemasan produk harus sesuai dengan standar.
- c. Tindak lanjut dalam Pembuatan Konten dan Penggunaan Media Sosial adalah berupa kemampuan anggota Kelompok Tani Tirta Lintang Songo melakukan promosi melalui media sosial, baik dari intensitas promosinya maupun kualitas konten yang dibuat.

Pembahasan

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini memberikan di harapkan dapat memberikan solusi terhadap permasalahan yang ada dengan melakukan kegiatan *forum group discussion* (FGD) seperti gambar 3. Dari hasil FGD kemudian dirumuskan terkait kegiatan apa saja yang dibutuhkan mitra, seperti pelatihan-pelatihan yang diharapkan dapat meningkatkan kemampuan dan kompetensi dari anggota Kelompok Tani Tirta Lintang Songo dalam mengelola usahanya. Pelatihan pertama yang dilaksanakan adalah pelatihan terkait aspek keuangan usaha yaitu pelatihan pembukuan berbasis teknologi. Pada pelatihan ini selain materi teknis, di sampaikan pula materi tentang manajemen keuangan sebagai *basic* atau dasar dari proses pembukuan dalam suatu usaha.

Manajemen keuangan merupakan proses pengaturan kegiatan keuangan dalam organisasi yang meliputi kegiatan perencanaan, analisis, serta pengendalian terhadap keuangan dimana manajemen keuangan ini memiliki keterkaitan yang erat dengan tata kelola keuangan yang digunakan untuk mengevaluasi jalannya suatu usaha. Manajemen keuangan tidak hanya tentang cara mengelola uang kas, tapi lebih ke bagaimana cara mengelola kekayaan yang dimiliki untuk menghasilkan keuntungan dengan memanfaatkan sumber-sumber modal untuk membiayai proses usahanya (Ruscitasari et al., 2020).



Gambar 3. FGD dengan mitra

Meski terlihat sederhana, para pelaku UMKM perlu menerapkan manajemen keuangan yang baik agar dapat meminimalisir terjadinya kerugian usaha dengan minimal memiliki buku catatan kas masuk dan keluar dan diharapkan pelaku UMKM dapat menerapkan beberapa prinsip manajemen keuangan dasar sebagai berikut: (1) Memisahkan Uang Pribadi dengan Uang Usaha. Mencampurkan uang pribadi dengan uang usaha merupakan kesalahan yang sering dilakukan para pelaku UMKM. Jadi segera pisahkan uang secara fisik dengan menggunakan dua kotak atau dompet penyimpanan yang berbeda dan jika memungkinkan akan lebih baik jika memiliki rekening yang khusus digunakan untuk bisnis. (2) Rencanakan penggunaan uang. Rencanakan penggunaan uang sebaik mungkin bahkan ketika memiliki modal lebih banyak dari yang diperkirakan dan jangan menghambur-hamburkan uang meski saldo kas dalam posisi berlebih. (3) Buat Buku Pencatatan Keuangan. Usaha tidak cukup dikelola hanya dengan mengandalkan ingatan personal. Butuh adanya pencatatan yang lengkap minimal memiliki buku kas masuk (BKM) dan buku kas keluar (BKK) yang mencatat masuk keluarnya uang khususnya uang usaha. (4) Sisihkan Keuntungan untuk Pengembangan Usaha. Salah satu peran penting manajemen keuangan adalah menjaga kelangsungan hidup usaha dengan mendorong dan mengarahkan investasi ke bidang-bidang yang menguntungkan dan salah satu caranya adalah dengan menyisihkan sebagian keuntungan usaha untuk disimpan sebagai modal pengembangan usaha dan yang ke (5) adalah Menjalinkan Kerjasama dengan Pihak Ketiga atau Menggunakan *Software*. Menjalinkan kerjasama dengan pihak ketiga untuk membantu melakukan proses pencatatan keuangan ataupun memberikan pelatihan bagaimana cara menyusun laporan keuangan baik secara sederhana dan manual melalui *Microsoft excel*.

Pelatihan pencatatan keuangan di Kelompok Tani Tirta Lintang Songo menggunakan *Microsoft Excel* yang mudah untuk dioperasikan sehingga dapat membantu pencatatan transaksi sehari-hari. Pelatihan menggunakan *Microsoft Excel* ini bertujuan untuk meningkatkan kemampuan serta keterampilan pengelola usaha dibawah Kelompok Tani

Tirta Lintang Songo mengenai teknik pembukuan laporan keuangan sederhana diantaranya tentang merancang dan mengimplementasi pembukuan. Pembukuan sederhana pada suatu usaha penting dilakukan guna menghasilkan laporan keuangan yang sesuai dengan standar yang berlaku sehingga nantinya usaha yang dikelola dapat dengan mudah mendapatkan bantuan permodalan dari pihak ketiga atau kreditur (Kesuma et al., 2020). Hasil dari kegiatan ini adalah pengelola mengikuti kegiatan dengan antusias dan mampu membuat laporan keuangan sederhana dengan baik dan benar menggunakan *Microsoft Excel* sehingga Kelompok Tani Tirta Lintang Songo memiliki laporan keuangan sederhana yang terkompetisasi.

Pelatihan selanjutnya yang digelar adalah pendampingan pembuatan desain kemasan produk (*Rebranding Produk*) seperti pada gambar 4 dan gambar 5. *Rebranding* merupakan proses memodifikasi merek yang meliputi penciptaan nama baru, istilah, simbol, desain, atau kombinasi brand untuk brand yang sudah ada dengan maksud untuk mengembangkan sesuatu yang berbeda dengan pesaingnya. Pada pengabdian ini proses rebranding dilakukan dengan memperbaharui logo serta nama brand. Untuk kemasan karena konsep dari usaha sabun Kelompok Tani Tirta Lintang Songo ini adalah memanfaatkan barang bekas agar mengurangi limbah plastik, maka untuk kemasan tetap dipertahankan menggunakan kemasan yang lama.



Gambar 4. logo sabun yang lama



Gambar 5. logo sabun yang baru

Selanjutnya program yang dilaksanakan oleh tim pengabdian adalah pelatihan digital marketing. Digitalisasi memberikan ruang gerak bagi optimalisasi aktivitas masyarakat yang didukung dengan penggunaan perangkat teknologi sehingga memudahkan pelaku industry untuk mengenalkan produknya kepada masyarakat secara lebih luas. Perkembangan teknologi yang semakin meluas ini membawa dampak yang semakin kuat terhadap tren pemasaran di lingkungan bisnis yang dulunya menggunakan strategi konvensional (*offline*) beralih menggunakan digital (*online*).

Digital marketing merupakan kegiatan promosi serta pemetaan pasar secara digital dengan memanfaatkan jejaring sosial karena pemasaran dengan strategi ini mampu menghubungkan orang-orang yang terpisah secara geografis menggunakan perangkat teknologi. Digital

marketing mengusung konsep pemasaran interaktif terpadu yang memberikan kemudahan interaksi bagi para produsen, konsumen, dan pasar. Dengan adanya digitalisasi yang dapat dimanfaatkan oleh pelaku usaha dengan baik dan maka pergerakan bisnis dapat berjalan dengan maksimal.

Usaha sabun Kelompok Tani Tirta Lintang Songo menggunakan media sosial instagtam untuk memasarkan produknya secara online dengan nama akun "**songolight_09**" seperti tertera pada gambar 6.



Gambar 6. akun Instagram sabun songo light

Karena di instgram songolight masih sepi dengan konten, maka diharapkan pengelola instgram maupun sosial media sabun songolight nantinya dapat dengan rutin memposting konten-konten yang memiliki keterkaitan dengan produk songolight agar sabun ini dapat dilihat oleh masyarakat secara lebih luas. Gambar 7 merupakan contoh produk sabun songolight yang telah dipasarkan melalui media sosial.



Gambar 7. Contoh foto yang bisa menjadi konten dan di *upload* di Instagram songolight

Kesimpulan

Berdasarkan hasil kegiatan pengabdian yang dipaparkan diatas, dapat diketahui bahwa setelah diberikan edukasi dan sosialisasi mengenai manajemen keuangan yang meliputi pelatihan pembukuan usaha berbasis teknologi secara sederhana melalui *Microsoft excel* dan manajemen pemasaran melalui pendampingan pengembangan usaha berupa *rebranding* produk, diharapkan peserta yang merupakan pengelola usaha sabun Kelompok Tani Tirta Lintang Songo dapat mengembangkan usahanya menjadi lebih baik. Dilihat dari hasil pelaksanaan kegiatan yang telah dilakukan dapat disimpulkan bahwa pengelola usaha belum mempunyai wawasan dan informasi yang memadai mengenai pentingnya pencatatan keuangan baik secara sederhana maupun yang memenuhi standar akuntansi, dan memasarkan produk secara *online* melalui *e-commerce* secara optimal. Melalui kegiatan ini, pengelola usaha diharapkan memiliki pengetahuan lebih dalam mengembangkan usahanya. Permasalahan mengenai kesulitan dalam penyusunan laporan keuangan, kurangnya pengetahuan pengelola dalam hal *rebranding* serta belum digunakannya aplikasi *e-commerce* sebagai media pemasaran secara *online* akan menyulitkan pengelola usaha untuk mengembangkan usahanya.

Saran yang dapat disampaikan terkait dengan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah pengelola usaha diberikan edukasi dan penyuluhan secara efektif terutama mengenai pembukuan usaha, pemasaran produk, serta peningkatan kapasitas SDMnya. Selain itu, diharapkan pelaksanaan kegiatan ini terus dilakukan kepada masyarakat umum yang produktif tetapi masih rendah pengetahuan bisnisnya.

Referensi

- Budiyono, D., Kurniawan, H., & Sumiati, A. (2022). Pemberdayaan Ibu PKK Melalui Pemanfaatan Material Daur Ulang Botol Bekas Untuk Pembuatan Tanaman Hias Dengan Media Vertikal Garden Pada Masa New Normal Covid-19. *JAPI (Jurnal Akses Pengabdian Indonesia)*, 7(April), 107-114.
- Fadila, A., Sholihah, D. R., & Nugraheni, S. (2021). Pembinaan Pengelolaan Keuangan dan Pemasaran Digital pada pelaku UKM Kecamatan Ciomas Bogor. *To Maega : Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 4(2), 221. <https://doi.org/10.35914/tomaega.v4i2.782>

- Firdaus, D. W., & Widyasastrena, D. (2017). Perancangan Sistem Informasi Akuntansi Koperasi dan UMKM Berbasis Technopreneur. *Riset Akuntansi Dan Keuangan*, 5(2), 1423–1440. <https://doi.org/10.17509/jrak.v5i2.8124>
- Harahap, Y. W., Yaturramadhan, H., Silvia, E., Afrida, A., Hasibuan, R. P., Prodi, D., Masyarakat, K., Kesehatan, F., Aufa, U., Farmasi, D. P., Kesehatan, F., Aufa, U., Kesehatan, M. F., & Royhan, U. A. (2021). Perilaku Pencegahan Covid-19 dan Pelatihan Pembuatan Sabun Cuci Tangan Cair (Handsoap) di Rumah Tangga. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Aufa*, 3(1), 147–149.
- Kesuma, N., Nurullah, A., & Meirawati, E. (2020). Pendampingan Pencatatan dan Pembukuan Sederhana bagi Orang Pribadi sebagai Pelaku Usaha di Kelurahan Talang Jambe, Kota Palembang. *Sricommerce: Journal of Sriwijaya Community Services*, 1(2), 101–106. <https://doi.org/10.29259/jscs.v1i2.18>
- Lestanti, S., & Budiman, S. N. (2022). Pemanfaatan Barang Bekas Menjadi Barang Bermanfaat Bagi Masyarakat di Masa Pandemi. *Dedication : Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 6(1), 77–86. <https://doi.org/10.31537/dedication.v6i1.660>
- Mubiroh, S., & Ruscitasari, Z. (2020). Implementasi SAK EMKM dan Pengaruhnya Terhadap Penerimaan Kredit UMKM. *Berkala Akuntansi Dan Keuangan Indonesia*, 4(2), 1. <https://doi.org/10.20473/baki.v4i2.15265>
- Muliawati, R., & Mushidah. (2021). Peningkatan Kemandirian Ekonomi di Masa Pandemi melalui Pelatihan Pembuatan Sabun Cuci Tangan pada Ibu PKK Desa Kutoharjo Kaliwungu. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Bakti Parahita*, 2, 140–147.
- Ruscitasari, Z., Kamal, T., & Pratiwi, N. (2021). Analisis Adopsi E-Commerce Terhadap Kinerja Umkm Desa Pleret. *Indonesian Journal of Business Intelligence (IJUBI)*, 4(2), 63. <https://doi.org/10.21927/ijubi.v4i2.1949>
- Ruscitasari, Z., Nurcahyanti, F. W., & Nasrulloh, R. S. (2020). Analisis Praktik manajemen Keuangan UMKM di Kabupaten Bantul. *Nusantara: Jurnal Ilmu Pengetahuan Sosial*, 7(2), 408–420.
- Wasan, G. H., & Sariningsih, A. (2021). Pelatihan Pemasaran Produk Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Berbasis Digital Di Kecamatan Citeureup. *Jurnal Pengabdian Bina Mandiri*, 1(1), 31–36. <https://doi.org/10.51805/jpmm.v1i1.7>