

PEMBEKALAN KETERAMPILAN DAN PELATIHAN DALAM PELAPORAN KEUANGAN BAGI PELAKU USAHA MIKRO KECIL DAN MENENGAH (UMKM) DESA SUKARESMI

**Agung Winanto¹, Naf'atun Nisa², Bayu Dwi Prasetyo³,
Agung Fajar Ilmiyono⁴, Tiara Timuriana⁵, Norsiah Jaharuddin⁶**

^{1,2,3,4,5} Universitas Pakuan, Bogor, Indonesia

⁶ Universiti Putra Malaysia, Selangor, Malaysia

Email korespondensi: winantoagung3@gmail.com

Riwayat Artikel:

Diterima:

21 Juli 2025

Direvisi:

28 Juli 2025

Disetujui:

28 Juli 2025

Kata kunci:

Laporan keuangan;
penjualan; pelatihan;
UMKM

Keyword:

*Financial statement; MSMEs;
sales; training*

Cara mensitasi:

Winanto, A., Nisa, Naf'atun, Prasetyo, B. D., Ilmiyono, A. F., Timuriana, T., & Jaharuddin, N. (2025). Pembekalan Keterampilan dan Pelatihan dalam Pelaporan Keuangan bagi Pelaku Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Desa Sukaresmi. *RUDENCE: Rural Development for Economic Resilience*, 4(2), 90-97.

<https://doi.org/10.53698/rudence.v4i2.112>

ABSTRAK

Dalam kegiatan pengabdian ini bertujuan untuk meningkatkan keterampilan bagi pelaku UMKM Desa Sukaresmi, dalam penyusunan pelaporan keuangan dan strategi pemasaran digital produk keripik bawang dan sentul "Kabita". Metode pelaksanaan meliputi observasi lapangan, pelatihan pencatatan keuangan sederhana, penyusunan laporan laba rugi, dan pembuatan konten digital marketing di Instagram serta TikTok. Dalam hasil kegiatan menunjukkan bahwa pelaku UMKM mampu memahami pencatatan biaya produksi dan laba, serta mempraktikkan pemasaran online melalui akun media sosial yang telah dibuat. Program ini meningkatkan literasi keuangan dasar dan keterampilan digital UMKM sehingga diharapkan dapat memperkuat daya saing mereka di pasar lokal maupun nasional.

ABSTRACT

This community service activity aims to improve the skills of MSMEs in Sukaresmi Village in preparing financial reports and digital marketing strategies for "Kabita" onion and Sentul chips. Implementation methods include field observation, simple financial record-keeping training, preparing profit and loss reports, and creating digital marketing content on Instagram and TikTok. The results of the activity indicate that MSMEs are able to understand the recording of production costs and profits, and practice online marketing through established social media accounts. This program improves basic financial literacy and MSME digital skills, which is expected to strengthen their competitiveness in local and national markets.



PENDAHULUAN

UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah) memiliki peran penting dalam strategis untuk mendukung perekonomian Indonesia. Tantangan utama yang dihadapi UMKM adalah rendahnya literasi keuangan serta keterbatasan pemasaran digital terutama pada UMKM di pedesaan.

Di era sekarang ini, para pelaku UMKM hendaknya bisa memanfaatkan media digital sebagai salah satu upaya pemasaran produknya sehingga konsumen lebih mengenal produk yang dihasilkan oleh UMKM tersebut. UMKM yang memiliki akses *online*, terlibat di media sosial, dan mengembangkan kemampuan *e-commerce*-nya, biasanya akan menikmati keuntungan bisnis yang signifikan baik dari segi pendapatan, kesempatan kerja, inovasi, dan daya saing. Akan tetapi, masih banyak UMKM yang belum menerapkan teknologi informasi khususnya menggunakan media digital dan belum mengerti seberapa besar manfaat dan peranan penggunaan media digital tersebut (Wardhana, 2015).

Saat ini, UMKM menunjukkan perkembangan yang baik dengan peningkatan yang terus-menerus setiap tahunnya. Hal ini jelas memberikan dampak positif bagi ekonomi Indonesia. Menurut informasi dari Kementerian Koperasi dan UKM, kontribusi UMKM terhadap PDB Nasional sebesar 60,5% (Tambunan, 2023). Hal ini mengindikasikan bahwa usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) di Indonesia memiliki potensi besar untuk ditingkatkan sehingga dapat memberikan kontribusi yang lebih signifikan terhadap perekonomian. Pertumbuhan ekonomi mendorong para pelaku UMKM untuk mempersiapkan diri dalam menghadapi persaingan dengan usaha besar. Meskipun UMKM memiliki peran yang potensial, namun dalam pelaksanaan pengembangannya masih menghadapi banyak tantangan.

Meski pertumbuhan UMKM semakin cepat, banyak dari mereka yang mengalami kendala dalam pengembangan, sehingga beberapa di antaranya harus menghentikan operasional usahanya. Kegagalan ini biasanya berkaitan dengan berbagai kelemahan yang dihadapi oleh UMKM, seperti kekurangan modal, manajemen yang tidak efektif, penggunaan teknologi dan informasi yang masih minim, serta pemahaman literasi keuangan yang kurang memadai. Salah satu faktor penting dalam keberhasilan usaha yaitu sangat dibutuhkan literasi keuangan pada usaha kecil pelaku UMKM terhadap akuntansi yang berperan dalam mengelola, menjalankan serta mengembangkan usaha kecil tersebut (Mufid, 2023).

Kompetensi seseorang untuk pengelolaan keuangan merupakan keahlian dan kemampuan yang terbentuk untuk memanfaatkan sumber daya dalam pencapaian suatu tujuan. Dimensi yang tidak dapat terpisahkan dari literasi keuangan adalah pengetahuan finansial seseorang (Huston, 2010). Beberapa pendapat lain tentang indikator yang mempengaruhi literasi keuangan adalah penganggaran, tabungan, pinjaman, dan investasi. Remund (2010) dalam Susanti et al. (2017) menyimpulkan terdapat empat indikator yang paling umum mempengaruhi literasi keuangan. Hal-hal yang berhubungan dengan literasi keuangan adalah bagaimana pengelolaan pendapatan, pengelolaan keuangan, berinvestasi, pinjaman atau kredit serta pengelolaan tabungan. Literasi keuangan tidak hanya melibatkan pengetahuan dan kemampuan untuk menangani masalah keuangan, tetapi juga atribut non kognitif (Latifiana, 2017).

Manajemen keuangan secara umum adalah usaha untuk mengatur dana atau uang dalam kehidupan sehari-hari. Hal ini dilakukan oleh individu atau kelompok dengan tujuan mencapai kesejahteraan finansial. Di dalam mencapai kesejahteraan itu, diperlukan keterampilan pengelolaan keuangan yang baik sehingga nantinya uang bisa dipergunakan sesuai dengan kebutuhan dan tidak dihambur-hamburkan. Agar dapat menerapkan pengelolaan keuangan yang efektif, penting untuk memiliki tanggung jawab dalam mengelola uang serta aset lainnya dengan cara yang konstruktif (Santiara & Sinarwati, 2023).

Keripik sentul dan keripik bawang “Kabita” adalah produk yang dihasilkan oleh pelaku usaha UMKM milik Ibu Aropiah. Produk Kabita dikenal dengan cita rasa gurih alami serta harga terjangkau menjadikannya camilan populer di lingkungan sekitar. UMKM tersebut memproduksi Keripik Sentul dan Keripik Bawang dengan rata-rata omset per bulan sekitar Rp3.300.000 hingga Rp3.500.000 dan volume produksi mencapai 9-11 kg per bulan. Produk keripik ini masih dijual dalam lingkup terbatas, hanya kepada

tetangga sekitar, warung terdekat, dan komunitas tertentu. Selain itu, harga jual yang relatif susah dipasarkan di pasaran menimbulkan biaya yang tidak sebanding dengan bahan baku dan minyak goreng menyebabkan margin keuntungan semakin kecil. Ibu Aropiah sendiri juga belum mempunyai laporan keuangan untuk usahanya.

Melihat masalah yang dihadapi ini maka Tim Pengabdian dari Fakultas Ekonomi dan Bisnis mengadakan kegiatan pengabdian untuk membantu permasalahan yang dihadapi UMKM tersebut. Dengan tujuan untuk meningkatkan keterampilan dan pengetahuan pelaku usaha dalam menyusun laporan keuangan dan mempromosikan produknya.

METODE PELAKSANAAN

Kegiatan pengabdian masyarakat ini dilaksanakan di rumah produksi UMKM milik Ibu Aropiah yang berlokasi di Kp. Babakan RT 03/05 Desa Sukaresmi, Kecamatan Taman Sari, Kabupaten Bogor. Pelaksanaan kegiatan berlangsung pada bulan Maret sampai dengan Mei tahun 2025. Mitra dalam kegiatan ini adalah UMKM Keripik Sentul dan Keripik Bawang milik Ibu Aropiah. Tim pengabdian terdiri atas tujuh mahasiswa dari Universitas Pakuan dan empat dosen pembimbing yang berperan aktif dalam keseluruhan proses kegiatan.

Metode pelaksanaan kegiatan pengabdian ini adalah dengan memberikan pelatihan yang diawali dengan tahap survei dan perencanaan terlebih dahulu pada tanggal 14 Maret 2025. Tim pengabdian melakukan observasi di lapangan dan wawancara langsung dengan Ibu Aropiah guna mendapatkan pemahaman yang lebih mendalam tentang kondisi usaha yang dijalkannya. Informasi yang digali meliputi proses produksi keripik sentul dan bawang, sistem pencatatan keuangan, serta praktik pemasaran yang masih terbatas pada penjualan *offline* dan hanya dari mulut ke mulut.

Hasil dari survei ini akan dijadikan pijakan dalam merencanakan program pengabdian agar lebih tepat sasaran dan dapat diterapkan dengan baik. Tim Pengabdian merencanakan akan memberikan pelatihan terkait penyusunan laporan keuangan sederhana dan digital marketing untuk mempromosikan produknya. Pada saat pelatihan, pelaku usaha akan diberikan materi terkait dua hal tersebut dan akan melakukan praktik secara langsung.

Indikator keberhasilan program pengabdian ini akan terlihat apabila pelaku usaha mampu menyusun perencanaan keuangan untuk bisnis mereka. Ini termasuk pembukuan dasar yang mencatat semua pemasukan dan pengeluaran, serta proses penganggaran yang melibatkan alokasi dan penggunaan dana secara efektif.

HASIL KEGIATAN

Survei dan Perencanaan

Survei direalisasikan oleh tim pengabdian pada tanggal 14 Maret 2025 untuk melihat kondisi usaha milik Ibu Aropiah. Dari hasil survei diketahui bahwa pemasaran produk masih terlihat terbatas pada lingkup sekitar, serta belum mencapai pasar digital. Penjualannya hanya dilakukan secara *offline*, promosi masih mengandalkan informasi dari mulut ke mulut dan mengandalkan event yang diikuti tanpa menggunakan media sosial. Selain itu, pencatatan keuangan usaha belum dilakukan secara terstruktur sehingga keuntungan bersih setiap bulan tidak terpantau dengan jelas oleh pelaku usaha.

Informasi tersebut menjadi acuan bagi tim pengabdian dalam merancang program pelatihan. Pelatihan ini akan mencakup pembuatan laporan laba rugi sederhana serta catatan keuangan harian, yang bertujuan untuk membantu para pelaku UMKM memahami keadaan keuangan mereka dengan lebih baik. Tim juga berencana untuk mengadakan pelatihan *digital marketing* yang mencakup cara membuat akun Instagram dan TikTok sebagai sarana promosi produk secara *online*. Selain itu, akan ada sesi tentang pembuatan konten promosi dalam bentuk foto dan video.

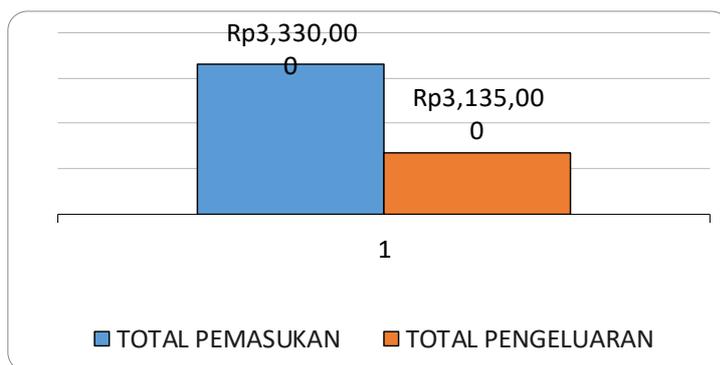
Pelatihan Penyusunan Laporan Keuangan

Pelatihan dimulai pada tanggal 20 Maret 2025 sampai dengan tanggal 6 Mei 2025. Pelaku usaha diberikan materi mengenai penyusunan laporan keuangan sederhana. Setelah materi disampaikan, pelaku usaha kemudian langsung mempraktikkan penyusunan laporan keuangan tersebut. Selama penyusunan laporan tersebut, pelaku usaha didampingi oleh Tim Pengabdian. Pada Gambar 1 berikut ditampilkan Total Pemasukan dan Total Pengeluaran dari bulan Maret-Mei 2025.

Nama Bisnis/ Usaha : Kripik sentul dan bawang
 Nama Pemilik : Ibu aropiah
 Tahun Laporan : 2025

TOTAL PEMASUKAN	TOTAL PENGELUARAN
Rp3,330,000	Rp3,135,000
Total pemasukan vs total pengeluaran	
Rp195,000	

Grafik Total Pemasukan vs Total Pengeluaran



Gambar 1. Grafik Total Pemasukan dan Total Pengeluaran

Pada grafik tersebut terlihat bahwa usaha Kripik sentul dan bawang Ibu Aropiah pada bulan Maret-Mei 2025 diketahui memiliki total pemasukan sebesar Rp 3.330.000 dan total pengeluaran sebesar Rp 3.135.000. Total pemasukan lebih tinggi daripada total pengeluaran dengan selisih Rp 195.000, yang berarti bahwa pelaku usaha hingga akhir Mei diketahui mendapatkan laba sebesar Rp195.000.

Langkah awal yang dilakukan adalah membuat Harga Pokok Penjualan terlebih dahulu. Harga pokok penjualan (HPP) adalah total biaya yang dikeluarkan untuk memproduksi atau memperoleh barang atau jasa yang kemudian dijual. Harga Pokok Penjualan mencakup semua biaya yang terkait langsung dengan produksi seperti bahan baku, tenaga kerja, dan biaya *overhead*.

Pada Tabel 1 berikut ditampilkan Harga Pokok Penjualan untuk produk Kripik Bawang. Adapun bahan baku yang digunakan untuk membuat kripik bawang adalah 1 kg tepung terigu, 250 gram sagu, 100 gram bumbu balado, 120 gram penyedap Masako, dan 1 kg minyak goreng. Pada Tabel 1 dapat dilihat bahwa total Harga Pokok Penjualan sebesar Rp 45.000 dan kripik bawang dijual dengan harga Rp 70.000. Besarnya laba yang diperoleh sebesar Rp 25.000.

Tabel 1. Harga Pokok Penjualan Keripik Bawang

Bahan Baku	Unit	Satuan	Satuan beli	Harga per unit	Harga total
Terigu	1	Kg	1	Rp 10.000	Rp 10.000
Sagu	250	Gram	1	Rp 5.000	Rp 5.000
Bumbu Balado	100	Gram	1	Rp 5.000	Rp 5.000
Masako	120	Gram	1	Rp 5.000	Rp 5.000
Minyak goreng	1	Kg	1	Rp 20.000	Rp 20.000
Total bahan baku					Rp 45.000
Harga jual					Rp 70.000

Sumber: UMKM Keripik Kabita (2025)

Pada Tabel 2 berikut ditampilkan Harga Pokok Penjualan untuk produk Keripik Sentul. Adapun bahan baku yang digunakan untuk membuat keripik sentul adalah 1 kg tepung terigu, 250 gram sagu, 1 ikat daun bawang, 100 gram margarin, 1 butir telur, 100 gram penyedap, dan 1 kg minyak goreng. Pada Tabel 2 tersebut dapat dilihat bahwa total Harga Pokok Penjualan sebesar Rp 56.000 dan keripik sentul dijual dengan harga Rp 70.000. Besarnya laba yang diperoleh sebesar Rp 24.000.

Tabel 2. Harga Pokok Penjualan Keripik Sentul

Bahan Baku	Unit	Satuan	Satuan beli	Harga per unit	Harga total
Terigu	1	Kg	1	Rp 10.000	Rp 10.000
Sagu	250	Gram	1	Rp 5.000	Rp 5.000
Daun Bawang	1	Ikat	1	Rp 5.000	Rp 5.000
Margarin	100	Gram	1	Rp 8.000	Rp 8.000
Telur	1	Butir	1	Rp 3.000	Rp 3.000
Penyedap	100	Gram	1	Rp 5.000	Rp 5.000
Minyak goreng	1	Kg	1	Rp 20.000	Rp 20.000
Total bahan baku					Rp 56.000
Harga jual					Rp 70.000

Sumber: UMKM Keripik Kabita (2025)

Pada Tabel 3 berikut adalah daftar pengeluaran yang dicatat pada bulan Maret sampai dengan bulan Mei 2025. Pencatatan pengeluaran dilakukan di setiap awal bulan.

Tabel 3. Daftar Pengeluaran bulan Maret-Mei 2025

Tgl	Bulan	Keterangan	Kategori Pengeluaran	Total	Nilai Pengeluaran
1	Maret	Beban operasional	Biaya air, listrik, telpon	1	Rp 35.000
1	Maret	Bahan baku	Keripik bawang	10 kg	Rp 450.000
1	Maret	Bahan baku	Keripik sentul	10 kg	Rp 560.000
1	Maret	Bahan baku	Leupet		
1	April	Beban operasional	Biaya air, listrik, telpon	1	Rp 35.000
1	April	Bahan baku	Keripik bawang	10 kg	Rp 450.000
1	April	Bahan baku	Keripik sentul	10 kg	Rp 560.000
1	April	Bahan baku	Leupet		
1	Mei	Beban operasional	Biaya air, listrik, telpon	1	Rp 35.000
1	Mei	Bahan baku	Keripik bawang	10 kg	Rp 450.000
1	Mei	Bahan baku	Keripik sentul	10 kg	Rp 560.000
1	Mei	Bahan baku	Leupet		

Sumber: UMKM Keripik Kabita (2025)

Pencatatan pengeluaran biaya operasional setiap bulannya diasumsikan untuk mencatat Biaya air, Listrik, dan Telepon sebesar Rp 35.000. Pengeluaran untuk bahan baku keripik bawang diasumsikan

setiap bulan 10 kg dengan harga Rp45.000/kg dan pengeluaran untuk bahan baku keripik sentul diasumsikan setiap bulan 10 kg dengan harga Rp56.000/kg. Diasumsikan pengeluaran di setiap bulan bersifat konstan.

Pada Tabel 4 berikut adalah daftar pemasukan yang dicatat pada bulan Maret sampai dengan bulan Mei 2025. Pencatatan pemasukan dilakukan di setiap akhir bulan. Diasumsikan pemasukan dari penjualan keripik sentul yang terjual 10 kg dengan total Rp700.000 dan dari penjualan keripik bawang yang terjual 10 kg dengan total Rp700.000.

Tabel 4. Daftar Pemasukan bulan Maret-Mei 2025

Tgl	Bulan	Keterangan	Kategori Pemasukan	Total	Nilai Pemasukan
1	Maret	Penjualan	Keripik sentul	10	Rp 700.000
31	Maret	Penjualan	Keripik bawang	10	Rp 700.000
31	Maret	Penjualan	Leupet		0
31	April	Penjualan	Keripik sentul	10	Rp 700.000
1	April	Penjualan	Keripik bawang	10	Rp 700.000
31	April	Penjualan	Leupet		0
31	Mei	Penjualan	Keripik sentul	10	Rp 700.000
31	Mei	Penjualan	Keripik bawang	10	Rp 700.000
1	Mei	Penjualan	Leupet		0

Sumber: UMKM Keripik Kabita (2025)

Setelah data-data terkumpul dan terekap semua, maka disusunlah Laporan Laba Rugi yang sederhana berikut ini. Dari Laporan Laba Rugi tersebut dapat diketahui bahwa pendapatan/omset yang didapat dari penjualan kripik bawang dan Sentul sampai bulan Mei sebesar Rp2.100.000, dengan biaya bahan baku/ Harga Pokok Penjualan sebesar Rp1.010.000 dan biaya operasional Rp45.000. Laba bersih yang diperoleh sebesar Rp1.045.000.

Tabel 5. Laporan Laba Rugi Sederhana

UMKM Keripik KABITA	
Laporan Laba Rugi	
Yang berakhir pada bulan Mei 2025	
PENDAPATAN/ OMSET	
Penjualan	Rp 2.100.000
Pendapatan lain-lain	
TOTAL PENDAPATAN	Rp 2.100.000
BIAYA BAHAN BAKU	
Bahan baku keripik bawang	Rp 450.000
Bahan baku keripik sentul	Rp 560.000
TOTAL BIAYA BAHAN BAKU (HPP)	Rp 1.010.000
BIAYA OPERASIONAL	
Biaya listrik, air, dan gas	Rp 35.000
Kemasan	Rp 10.000
TOTAL BIAYA OPERASIONAL	Rp 45.000
LABA BERSIH (NET PROFIT)	Rp 1.045.000

Sumber: UMKM Keripik Kabita (2025)

Indikator Keberhasilan

Setelah mengikuti kegiatan pelatihan dan pendampingan, Ibu Aropiah sebagai pelaku usaha UMKM Keripik Kabita akhirnya mampu menyusun laporan keuangan sederhana. Pada awalnya pelaku usaha mengalami kesulitan dalam memahami materi yang disampaikan dan pelaku usaha belum mampu menyusun laporan keuangan yang sederhana. Tapi setelah melalui kegiatan pendampingan, pelaku usaha mampu menyusun laporan keuangan untuk usahanya. Seperti yang dapat dilihat pada Tabel 5, sudah tersusun Laporan Laba Rugi sederhana hingga bulan Mei 2025. Pada Gambar 2 berikut ditampilkan suasana pada saat kegiatan pengabdian berlangsung.



Gambar 2. Kegiatan pelatihan di UMKM Keripik Kabita

KESIMPULAN

Kegiatan pembekalan pembuatan laporan keuangan ini memberikan edukasi dan pemahaman bagi salah satu pelaku usaha yang terpilih di Desa Sukaresmi Kecamatan Taman Sari, Bogor. Laporan keuangan yang terbentuk dari pengeluaran yang dikeluarkan untuk membeli bahan-bahan keripik dan pemasukan dari penjualan keripik selama 3 bulan yaitu dari bulan Maret hingga Mei 2025. Dengan adanya pembekalan ini diharapkan dapat membantu pelaku usaha dalam penyusunan laporan keuangan selama melakukan penjualan dan mengelola laporan keuangan dengan baik dan tersusun. Dengan demikian pelaku usaha dapat menempatkan keuangannya menjadi lebih efektif dan dapat mengetahui keuntungan atau kerugian yang diperoleh setiap bulan/ tahunnya.

UCAPAN TERIMA KASIH

Kami menyampaikan kepada seluruh pihak yang telah membantu terlaksananya kegiatan ini terutama kepada Fakultas Ekonomi Universitas Pakuan, dosen pembimbing kegiatan Ibu Tiara Timuriana, S.E., M.M. Selain itu kami sampaikan terima kasih atas dukungan dari Pemilik Usaha Ibu Aropiah.

DAFTAR PUSTAKA

- Huston, S. J. (2010). Measuring Financial Literacy. *Journal of Consumer Affairs*, 44(2), 296-316. <https://doi.org/10.1111/j.1745-6606.2010.01170.x>
- Latifiana, D. (2017). Studi Literasi Keuangan Pengelola Usaha Kecil Menengah (UKM). *Prosiding Seminar Nasional Pendidikan Ekonomi dan Bisnis 2017, Surakarta Indonesia*, 1-7. <https://www.neliti.com/id/publications/173134/studi-literasi-keuangan-pengelola-usaha-kecil-menengah-ukm>

- Mufid, I. A. (2023). *Pengaruh Literasi Keuangan Pelaku Usaha Kecil Terhadap Kinerja Keuangan Usaha di Kota Makassar*. [Skripsi]. Universitas Negeri Makassar. <https://lib.unm.ac.id/layanan/karya-ilmiah/pengaruh-literasi-keuangan-pelaku-usaha-kecil-terhadap-kinerja-keuangan-usaha-di-kota-makassar>
- Remund, D. L. (2010). Financial Literacy Explicated: The Case for A Clearer Definition in an Increasingly Complex Economy. *Journal of Consumer Affairs*, 44(2), 276-295. <https://doi.org/10.1111/j.1745-6606.2010.01169.x>
- Santiara, I. M., & Sinarwati, N. K. (2023). Pengaruh Literasi Keuangan Terhadap Pengelolaan Keuangan UMKM Di Kecamatan Tejakula. *CAPITAL: Jurnal Ekonomi Dan Manajemen*, 6(2), 349-355. <https://doi.org/10.25273/capital.v6i2.14514>
- Susanti, A., Ismunawan, Pardi, & Ardyan, E. (2017). Tingkat Pendidikan, Literasi Keuangan, Dan Perencanaan Keuangan Terhadap Perilaku Keuangan UMKM di Surakarta. *Telaah Bisnis*, 18(1), 45-56. <http://dx.doi.org/10.35917/tb.v18i1.93>
- Tambunan, C. R. (2023, Juni 27). Kontribusi UMKM dalam Perekonomian Indonesia. *djpb.kemenkeu.go.id*. <https://djpb.kemenkeu.go.id/kppn/lubuksikaping/id/data-publikasi/artikel/3134-kontribusi-umkm-dalam-perekonomianindonesia.html>
- Wardhana, A. (2015). Strategi Digital Marketing dan Implikasinya pada Keunggulan Bersaing UMKM di Indonesia. *Prosiding Seminar Nasional Forum Keuangan dan Bisnis IV UPI*, 327-337. https://www.researchgate.net/publication/327069950_STRATEGI_DIGITAL_MARKETING_DAN_IMPLIKASINYA_PADA_KEUNGGULAN_BERSAING_UKM_DI_INDONESIA