
STRATEGI PENGEMBANGAN PEMASARAN DAN PEMBUKUAN PADA UMKM RISOL MAYO “CAK GENDUT”

¹Indra Puji Astuti, ²Andy Febri Alexander, ³Devi Citra Mayasari

Program Studi Manajemen, Universitas PGRI Madiun

email: ^{1*}indra.pa@unipma.ac.id, ²andyfebri57@gmail.com, ³mayasaridevicitra@gmail.com

ABSTRAK

Persaingan untuk mendapatkan pekerjaan sangat ketat sehingga membuka usaha sendiri menjadi alternatif dalam memilih mata pencaharian. Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan sektor ekonomi sosial yang paling strategis dan menyangkut hajat hidup orang banyak sehingga menjadi tulang punggung perekonomian nasional. Namun masalah yang dihadapi oleh usaha Risol Mayo “CAK GENDUT” ataupun industri kecil kebanyakan adalah sumber modal, tenaga kerja, bahan baku pengolahan industri dan pemasaran. Pengabdian masyarakat ini terkait pendampingan UMKM pada jenis makanan camilan Risol Mayo diharapkan dapat memberikan solusi UMKM. Metode praktis yang digunakan dalam program pendampingan ini adalah metode observasi dan wawancara. Terdapat program pendampingan pencatatan laporan keuangan. Program yang dilakukan adalah pendekatan manajemen terkait jam kerja yang dibuat secara terstruktur dengan waktu ≤ 4 minggu, memanfaatkan sosial media, jasa antar dengan pembelian minimal Rp.20.000,00 serta inovasi kupon hadiah sehingga pemesanan tidak hanya dilakukan secara konvensional saja dan komunikasi sangat baik antara pendamping dan mitra dalam mencapai tujuan pendampingan. Diharapkan para pelaku UMKM dapat menerima perubahan teknologi informasi dengan begitu cepat. Untuk pelaku UMKM disarankan lebih gencar berinovasi dalam hal pemasaran untuk menarik konsumen.

Kata Kunci :

Keuangan,
Media Sosial,
Pemasaran,
UMKM

ABSTRACT

Competition for jobs is so tight that opening your own business is an alternative way of choosing a livelihood. Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs) are the most strategic social economic sector and concern the livelihoods of many people, making them the backbone of the national economy. However, the problems faced by the Risol Mayo "CAK GENDUT" business or small industries are mostly sources of capital, labor, raw materials for industrial processing and marketing. This community service related to assisting MSMEs with the Risol Mayo snack type is expected to provide solutions for MSMEs. The practical methods used in this mentoring program are observation and interview methods. There is a mentoring program for recording financial reports. The program carried out is a management approach related to working hours that is structured in a period of ≤ 4 weeks, utilizing social media, delivery services with a minimum purchase of IDR. 20,000 as well as innovation in gift coupons so that orders are not only made on a conversion basis and communication is very good between mentors and partners in achieving mentoring goals. It is hoped that MSME players can accept changes in information technology very quickly. MSME players are advised to innovate more aggressively in terms of marketing to attract consumers.

Keywords:

Finance, Social
Media,
Marketing,
MSMEs

PENDAHULUAN

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Indonesia memiliki peran yang sangat penting terutama dalam hal penciptaan kesempatan kerja. Hal ini didasarkan pada kenyataan bahwa jumlah angkatan kerja di Indonesia sangat melimpah mengikuti jumlah penduduk yang besar sehingga tujuan pengabdian masyarakat terkait pembinaan tugas dari Dinas Koperasi UMKM Perdagangan dan Perindustrian. Menurut Tambunan (2013) UMKM adalah unit usaha produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau Badan Usaha disemua sektor ekonomi. UMKM di Indonesia telah mendapat perhatian dan pembinaan dari pemerintah dengan membuat portofolio kementerian yaitu Menteri Koperasi dan UKM (www.depkop.go.id, 2020).

Pembinaan merupakan salah satu pendampingan yang dilakukan Dinas tersebut terhadap usaha-usaha kecil menengah masih sangat minim. Karjono (2015) menjelaskan bahwa pendampingan adalah suatu strategi (cara untuk mencapai tujuan) dimana hubungan antara pendamping dengan yang

didampingi adalah hubungan dialogis (saling mengisi) diantara dua subjek. Diawali dengan memahami realitas masyarakat dan memperbaharui kualitas realitas ke arah yang lebih baik. Tujuan pendampingan adalah pemberdayaan dan penguatan (*empowering*). Sehingga masih banyak usaha-usaha yang mendirikan usahanya dengan arah yang abu-abu sehingga mengakibatkan usaha mati suri, salah satunya yaitu usaha Risol Mayo Cak Gendut Timur Gor Wilis Madiun.

UMKM Risol Mayo Cak Gendut Timur Gor Wilis Madiun merupakan salah satu jenis UMKM yang cukup menjadi perhatian banyak Masyarakat. Banyak dari Masyarakat yang sangat menyukai Risol Mayo terutama yang dihasilkan Cak Gendut Timur Gor Wilis Madiun. Risol Mayo adalah jajanan tradisional berbentuk gulungan yang memiliki berbagai isian, dari ragout, telur, hingga *smoked beef*.

Dalam mengelola usahanya, UMKM Risol Mayo Cak Gendut 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. Permasalahan pada aspek manajemen terlihat dari model pengelolaan UMKM yang masih konvensional, ini tampak dari pengelolaan yang masih dikelola sendiri oleh mitra dengan memberdayakan orang-orang di sekitar. Selain itu ketidakjelasan pembukuan keuangan UMKM menyulitkan mitra mengakses permodalan yang dapat mendukung berkembangnya usaha mitra (Sari & Indriani, 2017).

Dari hasil observasi dan wawancara dengan mitra ditemukan permasalahan yang dialami oleh mitra, sebagai berikut: Mitra UMKM mengalami kendala dalam melakukan pemasaran secara luas karena saat ini minat beli konsumen menurun, Mitra UMKM mengalami kendala dalam penyusunan pembukuan laporan karena adanya ketidak konsistenan dalam mencatatnya sehingga tidak efektif dalam pembukuannya.

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 2022 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, 2022).

Produksi adalah suatu proses untuk mengubah input menjadi output yang akan menambah nilai guna suatu barang (Mubyarto, 2015). Dalam produksi risol mayo memiliki kekuatan dari sisi pelanggan yang cukup banyak, disisi lain Risol Mayo Cak Gendut juga memiliki beberapa kelemahan. Salah satunya adalah cara penyajiannya yang tergolong panjang. Pengolahan risol mayo memerlukan waktu dan kesabaran yang lebih, terutama dalam proses pembungkusannya yang biasanya dilakukan secara manual. Selain itu, risol mayo juga memiliki batasan dalam hal penyimpanan. Risol yang telah digoreng cenderung tidak awet dan kualitasnya bisa menurun setelah beberapa waktu. Selain itu, risol mayo Rentan terhadap perubahan tren makanan, yang dapat mengurangi minat konsumen terhadap produk ini.

Menghadapi perkembangan dunia kuliner yang begitu cepat, risol mayo juga harus memperhatikan beberapa ancaman yang ada. Salah satunya adalah persaingan dari camilan lain yang memiliki daya tarik serupa, seperti pangsit dan lumpia. Risol mayo harus tetap berinovasi dan menciptakan nilai tambah yang bisa membedakannya dari produk sejenis agar tetap diminati oleh konsumen.

Keberhasilan usaha menurut Suryana (2013) adalah keberhasilan dari bisnis dalam mencapai tujuannya. Keberhasilan usaha merupakan utama dari sebuah perusahaan dimana segala aktivitas yang ada didalamnya ditujukan untuk mencapai suatu keberhasilan. Dalam pengertian umum, keberhasilan menunjukkan suatu keadaan yang lebih baik atau unggul dari pada masa sebelumnya.

Oleh karena itu, peran kami sebagai pelaksana pengabdian kepada masyarakat mengupayakan agar usaha risol mayo Cak Gendut Timur Gor Wilis Madiun ini mampu menyediakan lapangan pekerjaan, mengembangkan usaha risol mayo, serta meningkatkan sumber daya ekonomi. Karena hal tersebut dapat meningkatkan hasil produksi dan hasil penjualan yang berdampak pada peningkatan pendapatan asli daerah maupun peningkatan kesejahteraan masyarakat setempat. Dengan adanya

pendampingan yang diberikan diharapkan usaha risol mayo ini dapat lebih berkembang serta dapat meningkatkan sumber daya ekonomi yang berdampak pada peningkatan pendapatan asli daerah Kota Madiun maupun peningkatan hasil produksi dan penjualan UMKM Risol Mayo Cak Gendut.

METODE

Kota Madiun merupakan salah satu kota yang sedang gencar mengembangkan umkm. Pemerintah kota madiun memberikan dukungan yang sangat besar terhadap pengembangan umkm sebagai upaya untuk meningkatkan perekonomian daerah dan membuka lowongan pekerjaan yang lebih banyak. Sama halnya dengan permasalahan umum yang terjadi pada UMKM di Indonesia, umkm risol mayo cak gendut yang berlokasi di jalan Sombo Kecamatan Kartoharjo kota madiun ini juga menghadapi permasalahan dalam aspek pemasaran dan keuangan. Pada aspek pemasaran masalah yang dihadapi adalah penurunan jumlah pembeli pada musim kemarau dikarenakan pada musim ini kebanyakan konsumen lebih memilih membeli minuman dingin dibandingkan jajanan yang panas. Selain itu pada aspek keuangan dalam penulisan laporan tidak dilakukan secara rutin sehingga untuk dapat melihat perkembangan laba rugi tidak efektif.

Metode praktis yang digunakan dalam program pendampingan ini adalah metode observasi dan metode wawancara. Proses pelaksanaan pada pendampingan UMKM Risol mayo cak gendut ini dilaksanakan melalui beberapa kegiatan diantaranya:

1. Survey lokasi

Tujuan dari kegiatan ini adalah untuk mengetahui jumlah anggota yang bekerja pada outlet risol mayo cak gendut agar pada saat melakukan pendampingan mahasiswa dapat bekerja secara efektif. Selain itu dilakukan kontrak waktu dengan pemilik usaha untuk menentukan tanggal dalam pelaksanaan kegiatan pendampingan serta menjelaskan tentang program kerja apa saja yang akan dilaksanakan.

2. Tahap pendampingan

Pada kegiatan ini kelompok dibagi menjadi 2 tim, setiap minggu masing-masing tim melakukan pendampingan sebanyak satu kali selama periode waktu 4 minggu. Pada minggu pertama program kerja yang dilakukan adalah penyampaian ide promosi kepada pemilik usaha yaitu pemberian kupon gratis untuk setiap pembelian risol yang ke 10 kali dan pelaksanaan promosi tersebut pada hari berikutnya. Minggu ke-2 tim yang bertugas memberikan masukan kepada pemilik usaha untuk lebih aktif dalam pemasaran di sosial media dan mahasiswa membantu dengan membuat video promosi dan memposting di sosial media. Pada minggu ke-3 dilakukan pendampingan dengan dosen pembimbing lapangan yang bertugas dan memberikan masukan kepada pemilik usaha bagaimana cara membuat laporan keuangan yang praktis agar pencatatan keuangan tetap bisa dilakukan secara rutin. Dan pada minggu terakhir pendampingan program kerja yang dilakukan masih sama dengan minggu sebelumnya yaitu dengan meninjau kembali perkembangan terkait aspek keuangan dan pemasaran.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan hasil dari pengabdian masyarakat oleh Mahasiswa/Mahasiswi serta para Dosen Universitas PGRI Madiun dengan program pendampingan UMKM Risol Mayo “CAK GENDUT” di Jalan Oro-Oro Ombo, Kec. Kartoharjo Kota Madiun (Timur GOR Wilis Madiun) dapat dijelaskan hasil dan luaran program serta dampaknya terhadap perubahan mitra selama proses pendampingan mengalami peningkatan secara signifikan baik dari produksi, penjualan dan pendapatan. Hasil kegiatan pendampingan yang dilakukan secara langsung untuk mengamati dan menyelesaikan masalah yang ada maka diperoleh hasil sebagai berikut:

1. Tahapan Awal

Pada tahap ini dilaksanakan observasi ke lokasi mitra dan wawancara dengan pemilik usaha UMKM Risol Mayo “CAK GENDUT”. Dari hasil observasi dan wawancara dengan mitra ditemukan permasalahan yang dialami oleh mitra sebagai berikut:

- a. Mitra UMKM mengalami kendala dalam melakukan proses pemasaran secara luas karena saat ini minat pembeli konsumen terhadap risol mayo menurun.
- b. Mitra UMKM mengalami kendala dalam melakukan proses penyusunan pembukuan laporan keuangan karena adanya ketidakkonsistenan dalam mencatatnya sehingga tidak efektif dalam pembukuannya.

Permasalahan-permasalahan tersebut harus diselesaikan agar usaha UMKM dapat berkembang secara meluas. Solusi untuk permasalahan UMKM Risol Mayo “CAK GENDUT” sebagai mitra dalam kegiatan pengabdian ini terbagi pada aspek pemasaran dan keuangan, yaitu:

a. Aspek Pemasaran

Solusi dari aspek pemasaran yang ditawarkan oleh dalam pengabdian ini adalah sebagai berikut:

- 1) Memberikan pengarahan terkait program kerja dengan memberikan inovasi baru yaitu pemberian voucher tiap pembelian. Jika voucher memenuhi batas (10 tanda tangan) customer akan mendapatkan satu porsi free risol mayo.
- 2) Membantu pemasaran menggunakan media sosial untuk mempromosikan produk dan menjangkau pelanggan potensial. Dengan ini lebih aktif di media sosial seperti WhatsApp, Instagram dan Facebook akan menambah minat pembeli.

b. Aspek Keuangan

Solusi dari aspek keuangan yang ditawarkan dalam pengabdian ini adalah sebagai berikut:

- 1) Memberikan pengarahan terkait pencatatan pengeluaran maupun pemasukan setiap harinya.
- 2) Memperkenalkan sistem atau aplikasi keuangan sederhana yang memudahkan UMKM dalam mencatat transaksi keuangannya seperti aplikasi Qasir.

2. Tahapan Pelaksanaan

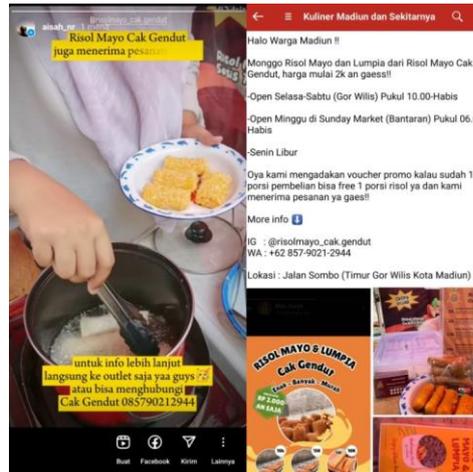
- a. Tim pengabdian masyarakat mendampingi mitra dalam mengelola UMKM dengan menerapkan sistem dengan pemberian voucher tiap pembelian, dimana voucher memenuhi batas (10 tanda tangan) customer akan mendapatkan satu porsi free risol mayo. Dengan ini mampu menarik banyak perhatian konsumen dan banyak yang berkunjung di outlet Risol Mayo “CAK GENDUT”.



Gambar 1. Free Voucher Risol Mayo “CAK GENDUT”

Dengan proker ini membawa dampak yaitu konsumen akan merasa bahwa harga akan semakin murah, sehingga akan semakin meningkatkan keinginan konsumen untuk melakukan pembelian produk. Pemberian voucher kupon secara berkala juga akan membentuk pelanggan yang memiliki loyalitas yang baik pula.

- b. Tim pengabdian masyarakat mendampingi mitra dalam mengelola UMKM dengan membantu sistem pemasarannya. Dengan cara upload video atau konten di media sosial, sehingga dengan ini banyak para konsumen yang melihat postingan mengenai Risol Mayo “CAK GENDUT”.

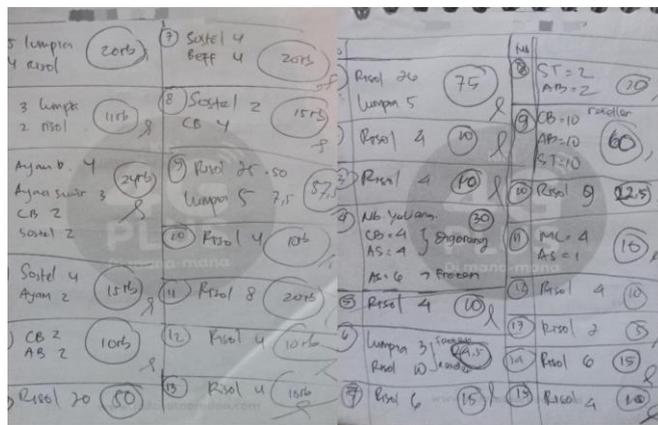


Gambar 2. Pemasaran Risol Mayo “CAK GENDUT” melalui Sosial Media

Dengan proker ini membawa dampak yaitu mampu menarik perhatian konsumen sehingga calon pembeli dapat mengetahui bagaimana wujud makanan yang akan dijual melalui video marketing, dengan melihat video tersebut target sasaran (konsumen) akan mengetahui secara detail produk yang akan dijual.

- c. Tim pengabdian masyarakat mendampingi mitra dalam mengelola UMKM dengan meminta pemilik usaha melakukan pencatatan saat pengeluaran untuk kebutuhan risol, dan pendapatan yang didapat setiap harinya. Pemilik usaha bisa mengumpulkan setiap nota atau foto nota setiap selesai melakukan pembelian untuk bahan pembuatan risol, kemudian untuk pendapatan perhari bisa dihitung dengan mengelola berapa banyak risol yang terjual setiap harinya, kemudian bisa melakukan pencatatan pemasukan dan pengeluaran dibuku tulis biasa, jadi setelah pulang berjualan owner bisa masukan dibuku besar, tanpa ada yang lupa untuk dicatat dipembukuan.

Hasil pengabdian ini memberikan evaluasi serta gambaran kepada khalayak umum dalam hal pelatihan pengelolaan keuangan UMKM agar dapat menumbuhkan motivasi untuk melakukan pengelolaan usaha yang lebih baik.



Gambar 3. Catatan Pemasukan Risol Mayo “CAK GENDUT”

- d. Tim pengabdian masyarakat mendampingi mitra dalam mengelola UMKM dengan memperkenalkan sistem atau aplikasi keuangan sederhana yang memudahkan UMKM dalam mencatat transaksi keuangannya. Aplikasi Qasir merupakan aplikasi point-of-sale (POS) yang dapat digunakan oleh UMKM untuk memudahkan proses transaksi dan manajemen bisnis. Aplikasi Qasir dapat membantu UMKM dalam manajemen keuangan mereka. Aplikasi ini dapat mencatat semua transaksi yang terjadi dan menghitung total

omzet yang dihasilkan oleh UMKM. UMKM juga dapat memantau laporan keuangan mereka secara real-time dan membuat laporan keuangan bulanan atau tahunan.

Dengan adanya pengabdian di UMKM Risol Mayo “CAK GENDUT” di Jalan Oro-OroOmbo, Kec. Kartoharjo Kota Madiun (Timur GOR Wilis Madiun) ini dapat menghasilkan peningkatan minat pemilik usaha UMKM terutama untuk mempelajari lebih lanjut metode-metode akuntansi sederhana yang dapat diaplikasikan dalam kehidupan sehari-hari.

3. Tahapan Monitoring dan Evaluasi

Monitoring dan evaluasi terhadap dampak pendampingan usaha UMKM bertujuan untuk melihat secara langsung dampak dari kegiatan pendampingan yang sudah dilakukan. Dan terumelatih dan membiasakan pelaku usaha UMKM dalam menerapkan strategi marketing dan pengelolaan keuangan secara tepat dan berkelanjutan. Setelah kegiatan pendampingan ini dilakukan, maka selanjutnya proses monitoring dan evaluasi dilakukan untuk melihat keefektifan penerapan pendampingan ini. Dari hasil monitoring dan evaluasi ini, diperoleh hasil bahwa dalam menjalankan usahanya, pelaku usaha UMKM mendapatkan point plus dimata pelanggan karena usaha UMKM-nya sudah menerapkan sistem strategi marketing menggunakan voucher sehingga akan berkesan di benak pelanggan, selain itu pelaku usaha UMKM juga mulai terbiasa menerapkan pengelolaan keuangan sederhana dengan baik yang akan meningkatkan keuntungan seperti membangun relasi yang baik kepada konsumen agar terjalin loyalitas antara pembeli dan penjual.

Berdasarkan hasil kegiatan pengabdian masyarakat di UMKM Risol Mayo “CAK GENDUT” di Jalan Oro-Oro Ombo, Kec. Kartoharjo Kota Madiun (Timur GOR Wilis Madiun) maka dapat dijelaskan tingkat pemahaman pelaku usaha UMKM yang mengikuti kegiatan ini meningkat, yaitu tentang strategi pemasaran dan pengelolaan keuangan usaha UMKM yaitu: pengelolaan keuangan usaha dengan memisahkan keuangan usaha dan keuangan pribadi, dapat membuat laporan laba rugi dan laporan arus kas baik kas masuk maupun kas keluar secara sederhana dengan penggunaan pencatatan sistem akuntansi dengan Microsoft Excel dan aplikasi Qasir.

Kegiatan pendampingan ini dapat berjalan dengan baik karena adanya antusias dari pelaku usaha mengikuti kegiatan ini sehingga mereka dapat memahami kewirausahaan dan pengelolaan keuangan usaha mikro dengan baik. Demikian juga keinginan dan kemauan pelaku usaha untuk membuat laporan keuangan baik laporan laba rugi dan laporan arus kas. Antusiasme mereka tunjukkan juga dalam kegiatan diskusi dan tanya jawab dengan banyaknya pertanyaan yang diajukan. Di samping itu terdapat juga kendala dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat yaitu karena kemampuan pelaku usaha mikro tentang strategi marketing dan pengelolaan keuangan, maka pengabdian berusaha membiasakan menerapkan laporan keuangan usaha untuk usaha yang tengah dijalankan.

KESIMPULAN

Pendampingan ini bertujuan untuk membantu pihak pelaku bisnis UMKM dalam menjalankan usahanya dari segi pemasaran dan keuangan. Untuk itu dalam pelaksanaannya diharapkan program yang telah dilaksanakan dapat terus berjalan sesuai rencana sehingga dapat memberikan manfaat dalam jangka panjang. Maka, solusi permasalahan UMKM Risol Mayo “CAK GENDUT” antara lain: Aspek pemasaran dan Aspek keuangan. Untuk solusi Aspek Pemasaran, yaitu: Memberikan voucher tiap pembelian risol, jika voucher telah memenuhi batas (10 voucher) maka konsumen akan mendapatkan free 1 porsi risol, Membantu pemasaran melalui media sosial untuk mempromosikan produk. Sedangkan solusi untuk Aspek keuangan, yaitu: memberikan pengarahan terkait pemasukan setiap harinya, memperkenalkan sistem atau aplikasi sederhana yang memudahkan UMKM dalam mencatat transaksi keuangan. Pelaku UMKM dapat menerima perubahan teknologi informasi dengan begitu cepat dengan tujuan untuk mudah mendapatkan akses informasi bisnis yang berguna bagi usahanya, Untuk pelaku UMKM disarankan lebih gencar berinovasi dalam hal pemasaran untuk menarik konsumen dilihat dari banyaknya pesaing dengan produk yang sama, Pemerintah harus ikut

aktif serta guna memfasilitasi dan memberikan dukungan berupa legalitas serta sokongan sarana prasarana yang memadai untuk dapat membantu memasarkan produk UMKM tersebut.

PERSANTUNAN

Kami mengucapkan terima kasih kepada Mas Surya, yang telah mengizinkan kami melakukan pengabdian masyarakat dalam program pendampingan di UMKM Risol Mayo “CAK GENDUT”. Melalui pendampingan ini kami mendapat banyak sekali manfaat yaitu memberikan pengalaman dan pengetahuan tentang bagaimana cara untuk mengelola keuangan, berinovasi dalam pengembangan produk, menaikkan penjualan dengan memanfaatkan digital marketing dan bertahan ditengah persaingan yang ketat dalam industri penjualan produk makanan.

REFERENSI

- Kementerian Keuangan Republik Indonesia. 2022. *Pemerintah Terus Perkuat UMKM Melalui Berbagai Bentuk Bantuan*. Tersedia pada tautan <https://www.kemenkeu.go.id/publikasi/berita/pemerintah-terus-perkuat-umkmmelaluiberbagai-bentuk-bantuan/> diakses pada tanggal 28 November 2023.
- Mubyarto. 2015. *Pengantar Ekonomi Pertanian*. Penerbit LP3S, Jakarta
- Sari, C.T., Indriani, E. 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
- Suryana. 2013. *Ekonomi Kreatif, Ekonomi Baru: Mengubah Ide dan Menciptakan Peluang*. Jakarta: Salemba Empat.
- Tambunan, M. R. 2013. *Pedoman Penyusunan Standard Operating Prosedur*. Jakarta: Penerbit Maiesta Publisher.