

Pemberdayaan Pelaku UMKM Dalam Rangka Meningkatkan Kelangsungan dan Mengembangkan Usaha Bakmie Purnama

Muh. Aniar Hari Swasono¹, Rizal Bakti², Yusniar³, Montaris Silaen⁴, Afrizal⁵

¹Universitas Yudharta Pasuruan, ²STIE GICI, ³STAI Tgk Chik Pante Kulu Banda Aceh, ⁴Institut Bisnis Dan Komputer Indonesia, ⁵STIE Eka Prasetya

*Corresponding author

E-mail: aniarhari@yudharta.ac.id (Muh. Aniar Hari Swasono)*

Article History:

Received: Agustus, 2023

Revised: Agustus, 2023

Accepted: Agustus, 2023

Abstract: *Pengabdian ini fokus pada upaya pemberdayaan pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) dalam konteks pengembangan bisnis Bakmie Purnama. Tujuan utama dari Pengabdian ini adalah untuk menganalisis strategi pemberdayaan yang diterapkan untuk meningkatkan kelangsungan dan pengembangan usaha Bakmie Purnama. Metode Pengabdian melibatkan wawancara mendalam dengan pemilik usaha, analisis data kualitatif, serta pengamatan langsung terhadap operasional usaha. Melalui program pemberdayaan yang terfokus, termasuk pelatihan keterampilan, bimbingan pengelolaan usaha, serta dukungan dalam hal pemasaran dan pengembangan produk, Pengabdian ini menunjukkan bahwa pelaku UMKM Bakmie Purnama mampu mengatasi berbagai tantangan bisnis dan meningkatkan daya saing mereka di pasar. Hasil analisis menunjukkan peningkatan dalam efisiensi operasional, kualitas produk, dan efektivitas pemasaran. Hasil Pengabdian ini memberikan pandangan mendalam tentang pentingnya pemberdayaan pelaku UMKM dalam menghadapi persaingan bisnis yang semakin kompleks. Pengalaman Bakmie Purnama menjadi contoh nyata tentang bagaimana kombinasi strategi pemberdayaan dan upaya pengembangan dapat memengaruhi pertumbuhan bisnis yang berkelanjutan dan menguntungkan.*

Keywords:

Bakmie Purnama, Kelangsungan Usaha, Pemberdayaan UMKM, Pengembangan Bisnis, Strategi Pemasaran

Pendahuluan

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki peran yang sangat penting dalam perekonomian suatu negara (Srijani, 2020). Di Indonesia, UMKM memiliki andil signifikan dalam kontribusi terhadap pertumbuhan ekonomi, penciptaan lapangan kerja, peningkatan pendapatan, serta distribusi pendapatan yang lebih merata (Lesmana & Iskandar, 2022; Novitasari, 2022). Meskipun demikian,

sektor UMKM juga dihadapkan pada berbagai tantangan, baik dari dalam maupun luar, yang dapat mempengaruhi daya tahan dan perkembangan usaha (Iskandar, 2021; Zaelani, 2019).

Dalam beberapa tahun terakhir, perhatian terhadap UMKM semakin meningkat, baik dari pemerintah, akademisi, maupun lembaga non-pemerintah (Pratiwi et al., 2018; Zulfikri & Iskandar, 2021). Dengan adanya kebijakan-kebijakan yang mendukung sektor UMKM dan berbagai program pelatihan serta pendampingan, diharapkan UMKM dapat tumbuh dan berkembang secara berkelanjutan (Siswanti, 2020). Namun, tetap ada aspek-aspek yang perlu diungkap lebih lanjut melalui Pengabdian mendalam (Kusumastuti, 2021).

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki peran krusial dalam perkembangan ekonomi suatu negara (Lubis & Junaidi, 2016). Di Indonesia, sektor UMKM berkontribusi besar terhadap penyerapan tenaga kerja, pemberdayaan masyarakat, serta pertumbuhan ekonomi secara keseluruhan (Iskandar et al., 2020). Namun, UMKM juga menghadapi berbagai tantangan yang dapat membatasi potensi pertumbuhannya, termasuk akses terhadap modal, pasar, teknologi, serta keterbatasan pengetahuan dalam pengelolaan bisnis yang efektif.

Pengabdian masyarakat menjadi sarana yang relevan untuk mendukung dan meningkatkan kesejahteraan para pelaku UMKM (Ardhiyansyah, Sulistyowati, et al., 2023). Melalui pengabdian, pengetahuan, keterampilan, dan sumber daya yang dimiliki oleh institusi pendidikan, seperti universitas, dapat diterapkan langsung di lapangan untuk memberikan manfaat yang nyata kepada masyarakat. Pengabdian pada sektor UMKM akan membantu mendukung usaha kecil dan menengah dalam mengatasi tantangan yang dihadapi, serta meningkatkan daya saing mereka di pasar yang semakin kompetitif.

Di tengah perubahan dinamika ekonomi global dan perkembangan teknologi yang pesat, pengabdian pada UMKM juga memiliki potensi untuk mendorong adopsi inovasi dan pengembangan bisnis berkelanjutan (Ardhiyansyah, Iskandar, et al., 2023). Dalam konteks ini, pengabdian masyarakat tidak hanya berfokus pada peningkatan kapasitas usaha, tetapi juga pada penerapan praktik bisnis yang lebih efisien, ramah lingkungan, dan berkesinambungan.

Selain itu, pengabdian pada UMKM juga berperan dalam memperkuat sinergi antara lembaga pendidikan, masyarakat, dan pemerintah. Kolaborasi ini akan menciptakan ekosistem yang mendukung pertumbuhan UMKM secara holistik,

termasuk akses ke pasar yang lebih luas, peningkatan kualitas produk dan layanan, serta pemahaman yang lebih baik mengenai regulasi dan kebijakan yang berlaku.

Oleh karena itu, pengabdian masyarakat pada UMKM memiliki relevansi yang kuat dan potensi untuk memberikan dampak positif yang signifikan. Pengabdian ini akan menganalisis praktik dan strategi pengabdian masyarakat pada UMKM, serta mengidentifikasi manfaat konkret yang dihasilkan bagi para pelaku UMKM dan masyarakat secara keseluruhan. Dengan melibatkan berbagai pihak terkait, termasuk akademisi, praktisi, serta pemerintah daerah, pengabdian ini diharapkan akan mendukung perkembangan dan pertumbuhan berkelanjutan sektor UMKM dalam mendukung perekonomian nasional.

Bakmie Ayam Purnama merupakan salah satu warung makan yang bergerak di bidang kuliner, khususnya bakmie. Warung makan ini didirikan pada tahun 2016 oleh Koh Lalan dan berlokasi di Cisaat. Sejak berdiri, Bakmie Ayam Purnama telah berhasil menarik perhatian masyarakat sekitar dan menjadi salah satu restoran bakmie yang populer di daerah tersebut.

Dalam menghadapi persaingan bisnis yang semakin ketat, Bakmie Ayam Purnama perlu melakukan manajemen pemasaran yang efektif untuk dapat mempertahankan dan meningkatkan pangsa pasarnya. Oleh karena itu, Pengabdian manajemen pemasaran dengan studi kasus pada Bakmie Ayam Purnama akan dilakukan untuk menganalisis strategi pemasaran yang telah dilakukan oleh restoran ini, mengevaluasi keefektifan strategi, memberikan pengetahuan tentang keuangan dan memberikan rekomendasi untuk pengembangan strategi pemasaran yang lebih efektif.

Pengabdian ini bertujuan untuk memahami perilaku konsumen di Bakmie Ayam Purnama, menganalisis tingkat kepuasan konsumen yang membeli Bakmie di tempat tersebut dan memberikan pemahaman tentang pengelolaan keuangan. Selain itu, kami ingin membantu menjaga kelangsungan dan mengembangkan usaha Bakmie Ayam Purnama, serta meningkatkan pengalaman dan pengetahuan pengusaha baik dari pemasaran dan keuangan. Melalui pengabdian ini, kami berharap dapat memberikan wawasan dan rekomendasi berharga bagi Bakmie Ayam Purnama dalam mengembangkan bisnis mereka di industri makanan.

Pengabdian ini memberikan kontribusi teoritis dengan menghasilkan referensi dan informasi yang berharga bagi pemilik UMKM. Hasil pengabdian ini dapat digunakan sebagai landasan untuk mengatasi masalah yang menghambat

pertumbuhan Bakmie Ayam Purnama dan memperluas pemahaman tentang perilaku konsumen dalam konteks bisnis makanan.

Pengabdian ini memiliki manfaat praktis yang signifikan bagi semua pihak yang terlibat, termasuk pemilik kedai dan karyawan Bakmie Ayam Purnama. Dengan pemahaman yang lebih baik tentang pengetahuan pengelolaan keuangan dan pemahaman tentang pentingnya perilaku konsumen ketika membeli dan pasca pembelian. Hasil pengabdian ini juga dapat digunakan sebagai panduan untuk meningkatkan kualitas layanan, pemahaman keuangan dan produk, serta memperbaiki proses bisnis secara keseluruhan agar dapat menciptakan keberlanjutan usaha yang di lakukan oleh Bakmie Ayam Purnama.

Metode

Pelaksanaan pengabdian ini dirancang dengan menggunakan serangkaian metode yang beragam dan komprehensif, yang meliputi survei lokasi, wawancara, dan diskusi langsung dengan para pemilik UMKM. Pendekatan ini dipilih untuk memastikan bahwa berbagai aspek yang relevan dan penting dalam pengembangan UMKM dapat teridentifikasi dan dipahami dengan baik. Penggunaan metode-metode ini akan memberikan pandangan yang lebih lengkap mengenai situasi, kebutuhan, serta potensi yang ada dalam sektor UMKM, dan juga akan memberikan wawasan yang lebih mendalam tentang dinamika bisnis yang dijalankan oleh para pelaku UMKM.

- a. Survei Lokasi: Melalui metode survei lokasi, tim pengabdian akan mengumpulkan data secara langsung dari lapangan, baik melalui pengamatan visual maupun pemetaan fisik area UMKM.
- b. Wawancara: Interaksi langsung dengan pemilik UMKM akan dilakukan melalui wawancara mendalam. Metode wawancara ini akan memungkinkan tim pengabdian untuk mendapatkan pemahaman yang lebih mendalam tentang berbagai aspek bisnis, tantangan yang dihadapi, serta kebutuhan spesifik yang perlu dipenuhi.
- c. Diskusi: Tahap diskusi akan melibatkan interaksi kelompok, yang melibatkan para pemilik UMKM, serta pihak terkait lainnya seperti akademisi dan praktisi bisnis. Diskusi ini bertujuan untuk memfasilitasi pertukaran gagasan, pemahaman bersama, dan merumuskan rencana aksi yang dapat diterapkan secara kolaboratif.

Hasil

Bakmie Ayam Purnama adalah restoran yang berfokus pada penyajian bakmie ayam yang lezat dan khas. Didirikan pada tahun 2016 oleh Koh Lalan, Bakmie Ayam Purnama telah menjadi destinasi kuliner yang populer di Cisaat.

Restoran ini dikenal karena menyajikan bakmi ayam yang nikmat dengan cita rasa yang autentik. Dalam setiap hidangannya, Bakmie Ayam Purnama menggunakan bahan-bahan berkualitas dan resep tradisional yang telah diwariskan dari generasi ke generasi. Proses pembuatan bakmi yang dilakukan secara *handmade* juga menjadi salah satu ciri khas dari restoran ini, menunjukkan komitmen mereka terhadap kualitas dan keaslian produk.

Dalam pengelolaannya, Koh Lalan bertanggung jawab atas operasional dan manajemen harian Bakmie Ayam Purnama. Dengan pengalaman yang dimiliki, Koh Lalan berupaya untuk menjaga standar kualitas tinggi dalam setiap aspek bisnisnya, mulai dari pemilihan bahan baku yang terbaik hingga pelayanan pelanggan yang ramah dan profesional.

Melalui pertanyaan melalui kuesioner yang diisi oleh responden yang merupakan pelanggan Bakmie, pengabdian ini mencoba melakukan pengabdian untuk membantu UMKM yaitu Bakmie Ayam Purnama. Pengabdian ini dimaksudkan untuk membantu hal-hal apa saja yang perlu dibantu dari segi pemasaran dan pengaturan keuangan. Pendapat dan persepsi dari pelanggan digali lebih dalam untuk mengidentifikasi berbagai faktor yang berpengaruh terhadap tingkat kepuasan dan preferensi mereka terhadap produk serta layanan yang disajikan oleh warung tersebut.

Hasil wawancara dengan responden di mana mayoritas responden mengaku jarang melakukan pembelian dalam sebulan. Sebagai rekomendasi, perlu dilakukan evaluasi terhadap produk dan pelayanan untuk meningkatkan kepuasan pelanggan dan menarik lebih banyak pembeli untuk dapat membeli Bakmie Ayam Purnama ini.

Dalam konteks ini, penting untuk melakukan evaluasi menyeluruh terhadap produk dan pelayanan yang ditawarkan oleh Bakmie Ayam Purnama. Evaluasi ini dapat mencakup aspek-aspek seperti rasa, kualitas bahan baku, variasi menu, kecepatan pelayanan, serta kenyamanan tempat makan. Dengan memahami dengan lebih baik harapan dan preferensi pelanggan, perusahaan dapat melakukan penyesuaian yang diperlukan guna meningkatkan pengalaman konsumen.

Selain itu, diperlukan langkah-langkah untuk menarik lebih banyak pembeli agar tertarik untuk membeli produk Bakmie Ayam Purnama. Mungkin diperlukan strategi pemasaran yang lebih menarik, seperti promosi khusus, diskon, atau paket kombinasi yang menarik. Selain itu, menjaga konsistensi kualitas produk dan memberikan pelayanan yang ramah dan efisien juga dapat membantu menciptakan daya tarik bagi calon pembeli.

Dalam jangka panjang, keterlibatan dengan komunitas atau kegiatan lokal juga dapat meningkatkan eksposur merek dan membangun hubungan positif dengan pelanggan potensial. Berpartisipasi dalam acara-acara atau festival makanan, misalnya, dapat membantu Bakmie Ayam Purnama memperluas jangkauan dan memperkenalkan produknya kepada khalayak yang lebih luas.

Pada aspek harga, mayoritas pelanggan menganggap harga Bakmie Purnama memiliki harga yang normal. Hal tersebut dilakukan karena bahan baku di pasar cukup tinggi jadi disesuaikan dengan harga di pasar. Jika dilihat dari analisis di mana pelanggan menganggap harga pada bakmi ini memiliki harga yang sebagai "normal" dan keputusan ini didasarkan pada pertimbangan atas keseimbangan antara kualitas dan harga yang sesuai dengan kondisi pasar. Ini menunjukkan bahwa pelanggan menganggap nilai yang diberikan oleh Bakmie Purnama setara dengan biaya yang mereka keluarkan. Bakmie Purnama harus terus mempertahankan standar kualitasnya dan berusaha meningkatkan kualitas produk dan layanan jika memungkinkan.

Dalam aspek layanan konsumen di mana sebagian besar pelanggan merasa puas dengan layanan pelanggan dari Bakmie Purnama. Namun, ada sedikit pelanggan yang merasa layanan kurang baik. Bakmie Purnama harus berfokus pada peningkatan kualitas layanan pelanggan, mungkin dengan pelatihan karyawan untuk memastikan bahwa setiap pelanggan merasa dihargai dan diperlakukan dengan baik.

Kualitas layanan pelanggan bukanlah sekadar interaksi singkat antara karyawan dan pelanggan, tetapi mencerminkan hubungan yang lebih dalam antara perusahaan dan konsumen. Fokus pada peningkatan kualitas layanan pelanggan adalah langkah yang strategis, karena hal ini dapat memperkuat loyalitas pelanggan, membangun citra positif, dan mendukung pertumbuhan jangka panjang.

Dengan mengetahui hal ini, Bakmie Purnama akan mampu menciptakan perubahan yang positif dalam kualitas layanan pelanggan. Dengan memberikan perhatian pada setiap detail interaksi dengan pelanggan, para karyawan Bakmie Purnama dapat memastikan bahwa setiap pelanggan merasa dihargai dan

diperlakukan dengan baik. Dalam jangka panjang, investasi ini akan membawa dampak yang signifikan, termasuk meningkatnya kepuasan pelanggan, perluasan pangsa pasar, dan reputasi yang kuat sebagai tempat makan yang tidak hanya menghadirkan makanan lezat, tetapi juga pengalaman pelanggan yang luar biasa.



Gambar 1. Wawancara dengan Responden

Setelah melakukan wawancara dengan responden yang ada maka melakukan diskusi dari hasil analisis yang telah dilakukan mengenai hal apa saja sebagai masukan untuk kedepannya. Setelah ini kami memberikan pelatihan dalam pengelolaan manajemen terutama mengenai pengelolaan keuangan. Di mana Pengelolaan keuangan yang efektif dan efisien merupakan salah satu elemen kunci dalam menjalankan sebuah bisnis, tidak hanya memuaskan pelanggan tapi juga harus dapat mengatur dan mengelola keuangan yang ada. Hal yang kami lakukan adalah yang pertama Pengelolaan Anggaran dan Perencanaan Keuangan: Membantu perusahaan dalam merumuskan dan melaksanakan anggaran yang realistis, serta menyusun perencanaan keuangan jangka pendek dan panjang. Dengan pemahaman yang lebih baik tentang arus kas masa depan, perusahaan dapat mengambil keputusan yang lebih bijaksana dalam pengeluaran dan investasi. Kedua yaitu Pengendalian Biaya: Memberikan panduan tentang bagaimana mengidentifikasi, mengukur, dan mengendalikan biaya operasional. Langkah-langkah efektif dalam pengurangan biaya dapat membantu meningkatkan efisiensi dan margin keuntungan.



Gambar 2. Hasil diskusi dengan pemilik usaha

Dengan menerapkan praktik terbaik dalam pengelolaan keuangan, Warung Bakmie Purnama dapat menciptakan dasar yang lebih stabil dan kuat untuk pertumbuhan bisnis yang berkelanjutan. Berikut adalah hasil saran dan rekomendasi dari responden kepada Bakmie Purnama.

Tabel 1. Hasil Wawancara dengan responden

No	Saran dan Rekomendasi
1	Saya harap proses pelayanannya lebih cepat lagi
2	Buku menu
3	<i>Packaging</i> menarik
4	Semoga bakmie Purnama tak pernah padam
5	Membuat sebuah iklan di media sosial, berbentuk video, poster, dan brosur
6	Semoga Bakmie Ayam Purnama semakin maju dan semoga pelayanannya lebih cepat lagi
7	Semoga Bakmie Ayam Purnama semakin banyak lagi pelanggannya dan semoga disediakan buku menu di toko
8	Semangat terus
9	Mungkin untuk tempatnya bisa diperluas lagi
10	Semoga Bakmie Ayam Purnama semakin besar dan makin banyak pembeli dan semoga pelayanannya lebih cepat lagi
11	Semoga makin maju dan sukses lagi
12	Semoga ada buku menu dan varian produk semakin banyak
13	Semoga bakmie ayam purnama makin sukses lagi dan semakin cepat dalam proses pelayanan pelanggan
14	Semoga bakmie purnama memiliki proses pelayanan yang lebih cepat dan semoga usaha bakmie ini semakin jaya
15	Semoga bakmie ini semakin sukses lagi
16	Semoga di bakmie purnama disediakan buku menu, minuman dingin, dan buku menu dan saya harap terdapat buku menu untuk para pelanggan yang datang dan semoga bakmie ayam purnama semakin sukses dan maju

Dilihat dari tabel 1 dapat di simpulkan bahwa pelanggan Bakmie Purnama memberikan beberapa saran berharga. Mereka menginginkan peningkatan kecepatan pelayanan, penyediaan buku menu yang jelas, kemasan yang menarik, serta kesuksesan yang lebih besar bagi Bakmie Purnama. Dengan memperhatikan masukan ini, Bakmie Purnama dapat terus meningkatkan pelayanan dan memberikan pengalaman yang lebih baik kepada pelanggan.

Kesimpulan

Pengabdian ini dapat menjawab semua rumusan masalah yang di usulkan pada Pengabdian. Kemudian berdasarkan wawancara dengan pelanggan Bakmie Ayam Purnama, dapat disimpulkan bahwa sebagian besar pelanggan merasa puas dengan produk dan layanan yang ditawarkan oleh restoran tersebut. Mayoritas pelanggan menganggap kualitas produk dan variasi menu Bakmie Ayam Purnama baik, dan harganya dianggap sebanding dengan kualitas yang diberikan. Pelanggan juga merasa mudah mendapatkan informasi tentang produk dan mereka cenderung merekomendasikan Bakmie Ayam Purnama kepada orang lain. Namun, terdapat beberapa aspek yang dapat ditingkatkan, seperti frekuensi pembelian yang perlu ditingkatkan, promosi yang lebih kreatif, peningkatan layanan pelanggan, dan pemanfaatan promosi dan penawaran khusus untuk menarik lebih banyak pelanggan.

Rekomendasi

Pada Bakmie Ayam Purnama perlu meningkatkan frekuensi pembelian dengan meningkatkan kualitas produk dan pelayanan. Promosi melalui media sosial dan iklan *online* dapat membantu menjangkau lebih banyak pelanggan. Peningkatan layanan pelanggan dengan pelatihan karyawan yang baik sangat penting. Restoran ini juga perlu memperbarui dan diversifikasi menu secara berkala. Penawaran khusus dan program loyalitas dapat menjadi daya tarik bagi pelanggan. Dengan menerapkan rekomendasi ini, Bakmie Ayam Purnama diharapkan dapat meningkatkan pangsa pasar, mempertahankan pelanggan, dan menciptakan pengalaman yang lebih baik bagi pelanggan.

Pengakuan/Acknowledgements

Kami mengucapkan terima kasih kepada Bakmie Purnama yang berkenan untuk memberikan kesempatan dalam melakukan pengabdian ini. Semoga yang kami sampaikan dan berikan dapat bermanfaat untuk kelangsungan bisnis yang di jalankan oleh Bakmie Purnama ini. Selain itu kepada teman-teman yang telah

membantu dalam pengabdian ini dan semua pihak yang telah banyak membantu dalam menyelesaikan pengabdian ini.

Daftar Referensi

- Ardhiyansyah, A., Iskandar, Y., & Riniati, W. O. (2023). Perilaku Pro-Lingkungan dan Motivasi Sosial dalam Mengurangi Penggunaan Plastik Sekali Pakai. *Jurnal Multidisiplin West Science*, 2(07), 580–586.
- Ardhiyansyah, A., Sulistyowati, N. W., Hidayati, N., & Handayani, E. (2023). Inovasi Berkelanjutan: Pendekatan Kolaboratif untuk Mengatasi Tantangan Sosial-Ekonomi di Provinsi Jawa Barat. *Jurnal Pengabdian West Science*, 2(06), 460–467.
- Iskandar, Y. (2021). Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Berwirausaha: Sebuah Studi Literatur. *SENMABIS: Conference Series*, 96–107.
- Iskandar, Y., Zulfainarni, N., & Jahroh, S. (2020). Pengaruh karakteristik usaha dan wirausaha terhadap kinerja UMKM industri pengolahan perikanan di Kabupaten Sukabumi. *Jurnal REKOMEN (Riset Ekonomi Manajemen)*, 4(1), 1–12.
- Kusumastuti, D. K. (2021). Peningkatan Literasi Keuangan melalui Pelatihan Evaluasi dan Perencanaan Keuangan Sehat Berbasis syariah pada Pengusaha Muslim Skala Mikro Kecil di Purwokerto. *Solidaritas: Jurnal Pengabdian*, 1(1), 31–42. <https://doi.org/10.24090/sjp.v1i1.5136>
- Lesmana, T., & Iskandar, Y. (2022). Strategi Pengembangan UMKM Industri Penginapan Berbasis Masyarakat Dengan Metode Swot (Studi Literatur). *Jurnal Multidisiplin West Science*, 1(01), 50–56.
- Lubis, T. A., & Junaidi, J. (2016). Pemanfaatan Teknologi Informasi pada Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Kota Jambi. *Jurnal Perspektif Pembiayaan Dan Pembangunan Daerah*, 3(3), 163–174. <https://doi.org/10.22437/ppd.v3i3.3535>
- Novitasari, A. T. (2022). Kontribusi UMKM Terhadap Pertumbuhan Ekonomi Era Digitalisasi Melalui Peran Pemerintah. *Journal of Applied Business and Economic*, 9(2), 184–204.
- Pratiwi, S. R., Dida, S., & Sjafirah, N. A. (2018). Strategi Komunikasi dalam Membangun Awareness Wisata Halal di Kota Bandung. *Jurnal Kajian Komunikasi*, 6(1), 78. <https://doi.org/10.24198/jkk.v6i1.12985>
- Siswanti, T. (2020). Analisis Pengaruh Faktor Internal Dan Eksternal Terhadap Kinerja Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (Umkm). *Jurnal Bisnis & Akuntansi Unsuraya*, 5(2), 61–76. <https://doi.org/10.35968/jbau.v5i2.430>

- Srijani, K. N. (2020). Peran UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah) Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat. *EQUILIBRIUM: Jurnal Ilmiah Ekonomi Dan Pembelajarannya*, 8(2), 191. <https://doi.org/10.25273/equilibrium.v8i2.7118>
- Zaelani, I. R. (2019). Peningkatan Daya Saing Umkm Indonesia. *Jurnal Transborder*, 3(1), 15–34. <https://doi.org/10.23969/transborders.v3i1.1746>
- Zulfikri, A., & Iskandar, Y. (2021). Kemandirian Bisnis Wirausaha: Sebuah Tinjauan Literatur. *SENMABIS: Conference Series*, 9–18.