

**LITERASI MANAJEMEN USAHA PADA PELAKU USAHA KEDAI  
DI LOKASI WISATA PANTAI TOLIRE  
KELURAHAN TAKOME TERNATE**

<sup>1</sup>Yuliana Susan K

<sup>2</sup>Fahima Nasar

<sup>3</sup>Muhammad Kamal

<sup>4</sup>Nahu Daud

<sup>1,2,3,4</sup>, Universitas Khairun

Jl. Jusuf Abdulrahman, Ternate Selatan 97719

e-mail: yulisusan068@gmail.com

**Abstrak**

Industri kedai sering menghadapi berbagai tantangan, mulai dari pengelolaan operasional sehari-hari, manajemen sumber daya manusia, pemasaran yang belum maksimal, laporan keuangan yang belum terstandarisasi, hingga pelayanan pelanggan yang belum optimal. Untuk mencapai kesuksesan jangka panjang, pelaku usaha kedai perlu memahami bagaimana mengelola bisnis mereka secara efektif, mulai dari perencanaan operasional hingga menciptakan pengalaman pelanggan yang unggul. Metode yang digunakan dalam kegiatan PKM ini adalah dua pendekatan yaitu pendekatan pengenalan dan pelatihan. Pendekatan pengenalan meliputi: 1) pemberian materi secara praktis dan aplikatif bagi pelaku usaha kedai melalui konsep manajemen usaha yang efektif, 2) Mengadakan pelatihan penyusunan konsep manajemen operasional yang efisien, strategi pemasaran yang tepat, penyusunan laporan keuangan sederhana, dan penerapan standar pelayanan pelanggan yang profesional serta pemanfaatan platform digital untuk memperkenalkan usaha kepada masyarakat luas. Melalui pelatihan ini, peserta diharapkan mampu meningkatkan daya saing kedai secara lokal dan meningkatkan profesionalisme pelaku usaha kedai untuk keberlanjutan usaha bisnis kedai dalam jangka panjang. Target capaian yang dirumuskan oleh Tim PKM adalah (1) Program PKM ini mampu memberikan pemahaman dasar manajemen usaha kedai, (2) Meningkatkan kompetensi serta ketrampilan operasional pelaku usaha dalam mengelola bisnis secara efektif dan efisien. Sementara untuk luaran dari program PKM antara lain yaitu: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat (Cenderabakti, Uncen), Video Dokumentasi kegiatan (Youtube), serta Kegiatan ini juga akan di publikasikan pada media cetak maupun media online.

**Kata Kunci: Manajemen Bisnis, Pelaku Usaha Kecil**



Jurnal Pengabdian Masyarakat  
Fakultas Ekonomi Dan Bisnis

Volume 6, Nomor 2  
Juli-Desember 2025

## 1. ANALISIS SITUASI

Peran UMKM dalam perekonomian selalu menjadi diskusi yang menarik karena dianggap sebagai tulang punggung perekonomian dengan kontribusi yang besar seperti pendorong pertumbuhan ekonomi, ketersediaan lapangan kerja dan lain-lain.

UMKM memiliki tiga peranan cukup besar bantuannya dalam kehidupan masyarakat kurang mampu, yaitu sebagai salah satu fasilitas untuk mengurangi kemiskinan, sebagai alat dalam proses lebih pemeratakan tingkat perekonomian masyarakat kurang mampu serta sebagai salah satu sumber pendapatan negara (Kadeni & Srijani, 2020). Menurut hasil penelitian dari (Fitria, 2019) UMKM ini memiliki peran yang penting untuk mewujudkan kesejahteraan masyarakat. Hal tersebut dibuktikan dengan terbukanya lapangan pekerjaan yang luas, sehingga pendapatan yang diterima juga semakin tinggi.

Usaha kedai merupakan salah satu bagian UMKM yang terus berkembang pesat seiring dengan meningkatnya minat masyarakat terhadap pengalaman bersantap dan bersosialisasi. sebagai pelaku UMK dalam kelompok UMKM, maka industri kedai menjadi pilihan bisnis yang mudah dan tidak membutuhkan modal yang besar maupun persyaratan yang rumit dalam pendiriannya, sehingga banyak bermunculan usaha kedai ini sebagai pilihan usaha yang menjanjikan. Namun dalam operasionalnya banyak tantangan yang dihadapi oleh industri kedai ini diantaranya adalah rendahnya pemahaman tentang manajemen usaha, tidak menguasai konsep strategi bisnis yang baik ditengah persaingan, kualitas pelayanan pelanggan yang belum optimal serta pengelolaan keuangan bisnis yang belum terstandarisasi.

Manajemen usaha yang tepat merupakan fondasi utama untuk menjaga agar usaha kedai tetap kompetitif dan menguntungkan. Dengan penerapan manajemen usaha yang terstruktur pelaku usaha dapat meningkatkan efisiensi operasional, memaksimalkan potensi



pendapatan, dan membangun hubungan yang baik dengan pelanggan.

Manajemen usaha merupakan proses perencanaan, pengorganisasian pelaksanaan, dan pengendalian seluruh sumber daya yang dimiliki suatu usaha untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan secara efektif dan efisien. Manajemen usaha mencakup berbagai aktivitas yang bertujuan untuk mengoptimalkan penggunaan sumber daya, baik manusia, keuangan, operasional, maupun teknologi, agar usaha dapat berjalan dengan baik, berkembang dan berkelanjutan.

Menurut Hendry Faizal (2007) keberhasilan usaha pada hakikatnya adalah keberhasilan dari bisnis mencapai tujuannya. Keberhasilan usaha merupakan utama dari sebuah perusahaan dimana segala aktivitas yang ada didalamnya ditujukan untuk mencapai suatu keberhasilan. Keberhasilan usaha akan sangat tergantung pada suatu bagian usaha biasa berkembang. Salah satu indikator untuk mengukur keberhasilan suatu usaha yang paling mudah untuk diamati adalah laba yang diperoleh perusahaan (Suryana, 2003).

Menurut Setiawati (2016), manajemen usaha mikro kecil adalah proses pengelolaan yang dilakukan oleh individu atau kelompok yang diberi wewenang dan tanggung jawab untuk mengelola sumberdaya manusia, keuangan, fisik, dan informasi-dengan tujuan mencapai sasaran organisasi secara efektif dan efisien.

Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini. Kriteria asset: Maks. 50 Juta, kriteria Omzet: Maks. 300 juta rupiah. Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria



Usaha Kecil sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang ini. Kriteria asset: 50 juta - 500 juta, kriteria Omzet: 300 juta - 2,5 Miliar rupiah.

Pada umumnya semua bentuk usaha menghadapi tantangan dalam mengelola usahanya. Bisnis kedai merupakan usaha mikro kecil (UMK) juga memiliki kelemahan diantaranya adalah keterbatasan modal, permasalahan kepegawaian, biaya langsung yang tinggi, keterbatasan varian usaha, tidak memiliki SOP yang tepat, tidak memiliki laporan keuangan usaha, serta kualitas pelayanan yang masih rendah.

Lokasi wisata Pantai Tolire Kelurahan Takome merupakan sebuah lokasi wisata yang dimana banyak terdapat pelaku usaha kedai di sekitar lokasi wisata. Didukung oleh pemandangan alam yang menarik, lokasi ini menjadi salah satu pilihan pengunjung untuk berwisata sekaligus menikmati suguhan kuliner khas lokal yang disajikan oleh pelaku usaha kedai yang ada di lokasi tersebut. Saat ini terdapat 50 pelaku usaha kedai dengan berbagai varian produk yang disajikan, antara lain air guraka (wedang jahe), pisang goreng, kelapa muda, kopi dan teh, dll. Berdasarkan survey awal tim PKM menemukan bahwa, manajemen usaha yang dijalankan oleh usaha kedai ini belum optimal, seperti tidak memiliki standar operasional prosedur yang baik, tidak memiliki laporan keuangan, strategi pemasaran yang belum maksimal, serta rendahnya kualitas pelayanan pelanggan.

Berangkat dari pemaparan tersebut, maka menjadi sangat perlu untuk melakukan workshop tentang bagaimana meningkatkan pengetahuan dan ketrampilan praktis pada pelaku usaha kedai dalam mengelola bisnis kedainya. serta sejauh mana penggunaan platform digital untuk menunjang strategi bisnis dan keberlanjutan usaha khususnya pada pelaku usaha mikro kecil (UMK) yang ada di lokasi wisata Pantai Tolire Ternate.



Jurnal Pengabdian Masyarakat  
Fakultas Ekonomi Dan Bisnis

Volume 6, Nomor 2  
Juli-Desember 2025

## **2. MASALAH MITRA**

Berdasarkan observasi dan survei awal yang dilakukan Tim PKM pada pelaku usaha kedai, ditemukan permasalahan sebagai berikut, kurangnya pengetahuan tentang manajemen bisnis, kurangnya kemampuan manajerial pelaku usaha serta kualitas pelayanan yang masih rendah. Pengetahuan dan ketrampilan dalam mengelola usaha kedai ini sangat penting untuk keberlanjutan usaha maka perlu mendapatkan pengetahuan dan wawasan tentang manajemen bisnis yang efektif dan efisien.

### **Solusi Permasalahan**

Berdasarkan identifikasi permasalahan para pelaku usaha kedai di lokasi wisata Pantai Tolire Kecamatan Ternate Barat, kami dari Tim PKM memutuskan untuk melakukan workshop maupun pelatihan terkait manajemen bisnis pada pelaku usaha tersebut dengan memberikan materi, bimbingan, dan pemahaman kepada para pelaku usaha terkait manajemen bisnis yang efektif dan efisien dalam menjalankan usahanya secara berkelanjutan.

Adapun tujuan kami melakukan program tersebut untuk:

1. Pemberian wawasan dan pengetahuan terkait pentingnya manajemen usaha yang baik;
2. Meningkatkan kemampuan dalam mengelola usaha sesuai melalui pendekatan ilmu manajemen, antara lain menyusun SOP yang benar, mendesain strategi bisnis yang tepat dengan memanfaatkan platform digital, menyusun laporan keuangan sederhana seperti arus kas dan laporan laba rugi, serta pelayanan pelanggan yang prima.



**Jurnal Pengabdian Masyarakat  
Fakultas Ekonomi Dan Bisnis**

**Volume 6, Nomor 2  
Juli-Desember 2025**

Jenis Aspek	Solusi Permasalahan	Metode Kegiatan
Manajemen Bisnis	a. Definisi manajemen bisnis b. Jenis - jenis manajemen bisnis c. Konsep kualitas pelayanan pelanggan d. Platform digital	Pengenalan Konsep Manajemen Bisnis, Kualitas Pelayanan Pelanggan dan Platform Digital.
	a. Mendesain strategi bisnis yang tepat.. b. Menyusun laporan keuangan sederhana (arus kas dan laporan laba rugi).	Penjelasan praktis kepada pelaku usaha kedai.
	a. Simulasi dan diskusi tanya jawab tentang laporan keuangan dan strategi bisnis. b. Penerapan penggunaan platform digital untuk menunjang usaha kedai.	Pelatihan penyusunan Laporan Keuangan dan Platform Digital untuk mempromosikan usaha.

### 3. METODE PENGABDIAN

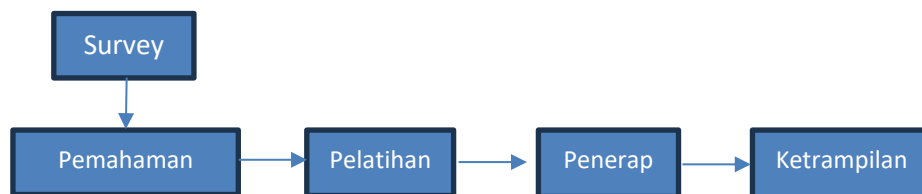
Metode Pelaksanaan kegiatan ini pada dasarnya menggunakan dua pendekatan yaitu:

- 1) Metode kegiatan pemahaman materi:
  - a. Penjelasan konsep manajemen bisnis pada pelaku usaha kedai.
  - b. Pengenalan berbagai platform digital untuk membantu pelaku usaha dalam mengelola usahanya.
- 2) Metode kegiatan pelatihan yakni penyusunan SOP, desain strategi bisnis dan laporan keuangan.

Dari analisis situasi dan permasalahan yang dihadapi pelaku usaha kedai, maka dapat dinyatakan pemilihan aspek pemahaman materi dan pelatihan yang ditetapkan untuk menyelesaikan dan mencari solusi untuk permasalahan Mitra.

Berikut ini gambar lima tahapan pelaksanaan kegiatan:

**Gambar 1. Tahapan Pelaksanaan Kegiatan Pengabdian**



### 4. HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat (PKM) bertema *Edukasi Pajak Penghasilan (PPh) Pasal 21 Orang Pribadi* yang dilaksanakan di Desa Bukit Durian, Kecamatan Oba Utara, Kota Tidore Kepulauan pada 10 Mei 2025 telah berjalan dengan baik dan menghasilkan sejumlah capaian penting yang berdampak langsung pada peningkatan literasi perpajakan masyarakat setempat. Kegiatan dimulai dengan koordinasi antara tim pelaksana dan mitra pada 17 Januari 2025. Mitra menyatakan kesediaan dan dukungan penuh terhadap kegiatan, khususnya dalam hal penguatan kapasitas masyarakat terhadap isu perpajakan. Kegiatan inti PKM dilakukan pada 10 Mei 2025 dengan total peserta sebanyak 30 orang





yang berasal dari berbagai latar belakang sosial dan pekerjaan. Acara berlangsung selama kurang lebih 2 jam, dimoderatori oleh Siti Mukarramah, dengan narasumber utama Ismul Aksan dan Herman Darwis. Rangkaian acara meliputi pemaparan materi utama mengenai PPh Pasal 21 dan simulasi perhitungannya, disusul dengan sesi diskusi dan tanya jawab. Penyampaian materi dilakukan secara komunikatif dan kontekstual, dengan pendekatan partisipatif untuk mendorong pemahaman peserta secara aktif.

Materi disampaikan secara sistematis, dimulai dari pengertian dasar mengenai PPh Pasal 21, pentingnya pemahaman pajak bagi masyarakat, hingga simulasi perhitungan pajak. Berdasarkan pemaparan Ismul Aksan, PPh Pasal 21 merupakan pajak yang dikenakan atas penghasilan sehubungan pekerjaan, jasa, atau kegiatan yang dilakukan oleh wajib pajak orang pribadi. Literasi pajak di Desa Balbar masih tergolong rendah; mayoritas masyarakat belum memahami kewajiban perpajakan, terutama terkait perhitungan dan pelaporan PPh 21. Melalui pendekatan edukatif dan simulasi, masyarakat diajak menghitung pajak mulai dari penghasilan bruto hingga PPh terutang menggunakan tarif progresif. Respons peserta sangat positif, ditunjukkan dari banyaknya pertanyaan yang diajukan selama sesi diskusi. Misalnya, terkait proses pemotongan PPh oleh pemberi kerja, konsekuensi hukum bagi pelanggaran kewajiban pajak, hingga strategi peningkatan pemahaman pajak di desa. Berikut adalah ringkasan hasil diskusi peserta yang menggambarkan antusiasme dan minat belajar yang tinggi:



**Jurnal Pengabdian Masyarakat  
Fakultas Ekonomi Dan Bisnis**

**Volume 6, Nomor 2  
Juli-Desember 2025**

No	Pertanyaan Peserta	Ringkasan Jawaban Narasumber
1	Siapa yang memotong PPh 21?	Pemberi kerja menghitung dan memotong lalu menyeter ke kas negara.
2	Apakah penting mengetahui PPh 21 jika penghasilan kecil?	Ya, karena pajak bersifat progresif dan adil; pemahaman pajak menciptakan budaya sadar pajak.
3	Apa sanksi jika tidak patuh?	Denda, bunga, dan bahkan pidana, meski pengawasan di desa lemah.
4	Bagaimana strategi meningkatkan literasi pajak?	Pendidikan komunitas, pelibatan mahasiswa, media lokal, pelatihan e-filing, kerja sama dengan BUMDes.

## 5. PEMBAHASAN

Kegiatan pengabdian masyarakat yang dilakukan di Lokasi Wisata Pantai Tolire Kelurahan Takome dihadiri oleh Bapak Camat Ternate Barat dan Lurah Takome serta diikuti oleh pelaku usaha kedai makanan dan minuman. Kegiatan ini mendapat yang respon positif dari peserta. Dari hasil tanya jawab diskusi menunjukkan bahwa rata – rata pelaku usaha belum memahami bagaimana mengelola usaha dengan baik, seperti penyusunan laporan keuangan sederhana, strategi promosi melalui platform digital atau media online dan pelayanan yang berkualitas.

Berikut ini adalah rangkaian pelaksanaan kegiatan yang dilakukan oleh TIM PKM Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Khairun.

### 1. Pembukaan Kegiatan

Kegiatan dibuka oleh Ketua Tim PKM dengan sambutan singkat mengenai pentingnya manajemen usaha. dan juga sambutan oleh Camat Ternate Barat Bapak Hamid Muhammad, SE. Selanjutnya peserta memperkenalkan diri dan usaha masing – masing. Dalam kegiatan ini juga dihadiri oleh oleh Camat Ternate Barat Bapak Hamid Muhammad, SE.



Dalam sambutannya, beliau menyampaikan bahwa kegiatan ini memiliki nilai tambah bagi kemajuan usaha kedai, sehingga beliau menghimbau kepada para pelaku usaha untuk dapat mengikuti kegiatan ini sampai selesai dan jika terdapat kendala dalam menjalankan usaha dapat menanyakan langsung kepada



narasumber untuk diberikan solusi yang tepat dan sesuai dengan harapan para pelaku usaha.

## 2. Sosialisasi Literasi Manajemen Usaha

Dalam sosialisasi ini materi pertama disampaikan oleh Ibu Yuliyana Susan Kalengkongan, SE. M.Si tentang strategi promosi usaha kedai dengan memanfaatkan platform digital atau media online seperti Facebook, Whatsapp, Instagram, Tiktok dll. Menurut Ibu Yuli bahwa dalam era teknologi digital saat ini peluang untuk mempromosikan usaha itu sangat mudah dan efisien. Para pelaku usaha dapat memanfaatkan situasi ini karna wisatawan maupun masyarakat lebih banyak mencari informasi melalui internet sehingga media online menjadi sarana promosi yang murah, cepat, dan menjangkau lebih banyak orang. Selain itu promosi online membantu usaha kedai lebih dikenal, tidak hanya oleh pengunjung lokal tapi juga wisatawan luar daerah.

Pada kesempatan ini juga dijelaskan bagaimana tips sukses dalam promosi online, seperti:

- a. Gunakan foto asli/video asli, jangan copy dari google.
- b. Sertakan harga jual agar pelanggan tidak ragu bertanya.
- c. Gunakan Lokasi agar pelanggan mudah menemukan kedai.
- d. Minta review dari pelanggan secara online.
- e. Jaga kebersihan dan pelayanan karena akan terlihat dari foto atau video.

Selanjutnya materi tentang penyusunan SOP dan kualitas pelayanan yang baik bagi pelanggan disampaikan oleh Ibu Fahima Nasar, SE. M.Si. Dalam kesempatan ini menurut ibu Fahima Standard Operating Procedure (SOP) adalah panduan tertulis yang berisi langkah-langkah standar dalam menjalankan aktivitas usaha sehari-hari. Dalam konteks usaha kedai, SOP sangat penting agar setiap proses kerja, mulai dari menerima pesanan, menyajikan makanan/minuman, hingga



melayani pelanggan, berjalan konsisten, teratur, dan mudah dipahami oleh semua pekerja. Tahapan dalam penyusunan SOP juga dibuat dalam model yang sederhana dan mudah dipahami. Adapun tahapan penyusunan SOP untuk kedai makanan dan minuman adalah sebagai berikut:

- ✓ Identifikasi Proses Utama mencakup penerimaan pelanggan, pencatatan dan penyajian pesanan, pengelolaan kebersihan kedai, penanganan komplain pelanggan.
- ✓ Membuat Alur Kerja, contoh pelanggan datang sambut dengan ramah catat pesanan dengan jelas sajikan tepat waktu Ucapkan terimakasih
- ✓ Menetapkan Standar Pelayanan mencakup waktu penyajian, kebersihan meja dan alat makan, tata cara komunikasi dengan pelanggan yang baik, sopan dan ramah.
- ✓ Dokumentasi mencakup menulis dan menempalkan pada area kerja.
- ✓ Evaluasi dan Perbaikan

Selanjutnya manfaat yang didapat dari penyusunan SOP adalah:

- ✓ Konsistensi layanan.
- ✓ Efisiensi kerja
- ✓ Peningkatan kualitas usaha
- ✓ Memudahkan pelatihan karyawan baru

### 3. Penyusunan Laporan Keuangan

Laporan keuangan adalah catatan yang berisi informasi mengenai posisi keuangan dan hasil usaha dalam periode tertentu. Bagi pelaku usaha kecil, laporan keuangan berfungsi untuk mengetahui arus uang masuk dan keluar, menilai laba atau rugi, serta menjadi dasar untuk pengambilan keputusan usaha.



Materi tentang penyusunan laporan keuangan ini disampaikan oleh dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Unkhair Bapak M. Kamal. Menurut bapak M. Kamal Tujuan penyusunan laporan keuangan usaha adalah sebagai berikut:

- a. Mengetahui kondisi keuangan usaha secara jelas
- b. Membedakan antara keuangan pribadi dan keuangan pribadi dan keuangan usaha.
- c. Menghitung besarnya keuntungan (laba) atau kerugian.
- d. Membantu perencanaan pengembangan usaha
- e. Memudahkan akses ke perbankan atau lembaga keuangan jika membutuhkan modal tambahan.

## **6. KESIMPULAN**

1. Kegiatan pengabdian masyarakat berupa literasi manajemen usaha telah memberikan pemahaman dasar kepada pelaku usaha kedai di lokasi wisata Pantai Tolire mengenai pentingnya pencatatan keuangan, strategi promosi digital, serta inovasi produk dalam menunjang keberlangsungan usaha.
2. Pelaku usaha menunjukkan antusiasme tinggi dalam mengikuti materi, terutama pada praktik penyusunan laporan keuangan sederhana dan pemanfaatan media online untuk promosi usaha.
3. Produk teknologi sederhana berupa format buku kas, kartu stok, serta template laporan keuangan digital berhasil diperkenalkan sebagai alat bantu yang praktis dan mudah diaplikasikan.
4. Kegiatan ini diharapkan menjadi langkah awal dalam meningkatkan kapasitas manajemen usaha kedai, sehingga dapat mendukung pertumbuhan ekonomi lokal sekaligus memperkuat daya tarik wisata Pantai Tolire.



### **UCAPAN TERIMA KASIH**

Tim Pengabdian Kepada Masyarakat menyampaikan rasa terima kasih dan penghargaan yang setinggi-tingginya kepada Kementerian Pendidikan, Kebudayaan, Riset, dan Teknologi Republik Indonesia atas dukungan pendanaan yang telah diberikan melalui skema hibah pengabdian kepada masyarakat. Dukungan ini sangat berarti dalam mewujudkan kegiatan edukasi perpajakan yang bermanfaat bagi masyarakat, khususnya di Pantai Tolire Kelurahan Takome, Kecamatan Ternate Utara, Provinsi Maluku Utara. Ucapan terima kasih juga kami sampaikan kepada pimpinan dan sivitas akademika dari Universitas Khairun atas kesempatan, dukungan moral, dan fasilitas yang diberikan kepada tim dalam melaksanakan kegiatan ini sebagai bagian dari implementasi Tri Dharma Perguruan Tinggi.



**Jurnal Pengabdian Masyarakat  
Fakultas Ekonomi Dan Bisnis**

**Volume 6, Nomor 2  
Juli-Desember 2025**

### **DAFTAR PUSTAKA**

- Faizal, N. H. (2007). *Ekonomi Manajerial*. PT Raja Grafindo Persada. Jakarta.
- Fitria, H. A. (2019). Analisis Dampak Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) terhadap Kesejahteraan Masyarakat (Studi pada Sentra Industri Kecil Roti Desa Kalimalang Kecamatan Sukorejo Kabupaten Ponorogo). Doctoral Dissertation, IAIN Ponorogo.
- Kadeni, & Srijani, 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>.
- Setiawati, R. (2016) Bimbingan Teknis Aspek Umum Manajemen Usaha Kecil untuk Pengembangan Usaha Produk UMKM Kota Tasikmalaya (*Ikopin Scientific Journal*).



Jurnal Pengabdian Masyarakat  
Fakultas Ekonomi Dan Bisnis

Volume 6, Nomor 2  
Juli-Desember 2025