

Peningkatan Tata Kelola pada Sistem Manajemen Persediaan melalui Edukasi dan Pelatihan bagi UMKM di Desa Wisata Wates Jaya, Kabupaten Bogor

Lila Muliani ^{1*}, Degdo Suprayitno ², Yusup Rachmat Hidayat ³

¹ Institut Ilmu Sosial dan Manajemen STIAMI, Jakarta, Indonesia

¹ lilamuliani@gmail.com, ² degdosuprayitno@gmail.com, ³ yusup.rachmat@gmail.com

* **corresponding author : Lila Muliani**

ARTICLE INFO

Article history :

Received : 05-01-2025

Revised : 31-01-2025

Accepted : 05-02-2025

Keywords :

MSES;

Tourism Village;

Inventory Management;

Stock Control;

CoGM;

ABSTRACT

Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) serve as one of the pillars of the national economy and provide significant employment opportunities. MSMEs located in tourist villages also play a crucial role. In the tourism sector, tourist villages also act as key drivers of economic growth. Therefore, MSMEs and tourist villages are interconnected in a mutually reinforcing relationship. In the tourism activity framework known as the 3S concept (something to see, something to do, something to buy), MSMEs serve as the primary actors in the "something to buy" aspect. Wates Jaya Tourist Village, located in Bogor Regency, is an emerging tourist destination. Apart from issues related to capital and marketing, MSME entrepreneurs in Wates Jaya Village face challenges in raw material supply, cost of goods sold (COGS) calculations, and suboptimal record-keeping or administrative management. Training programs have been conducted to address these challenges by developing an integrated inventory management system that facilitates calculation and record-keeping through simple digital technology. However, evaluation results indicate that regular mentoring is still needed to enhance MSMEs' proficiency in utilizing the system effectively.

A. PENDAHULUAN

Menurut UU nomor 20 tahun 2008 (UU 20/2008) tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah, UMKM adalah bisnis yang dijalankan oleh individu, rumah tangga, atau badan usaha ukuran kecil. Aset maksimal senilai Rp50 juta termasuk kategori usaha mikro, aset mulai Rp50 juta -Rp500 juta kategori usaha kecil, dan aset mulai Rp500 juta - Rp10 miliar termasuk kategori menengah.

Menurut data terbaru dari Kementerian Koperasi dan UKM, jumlah UMKM di Indonesia pada tahun 2024 mencapai lebih dari 65 juta unit. UMKM ini tersebar di berbagai sektor, termasuk kuliner, fesyen, kerajinan tangan, hingga teknologi digital (Indonesia.go.id, 2024). UMKM merupakan salah satu penyangga perekonomian nasional dengan kontribusi mencapai 61% PDB Indonesia. Oleh sebab itu pemerintah berkomitmen untuk membuat UMKM menjadi naik kelas dan memiliki daya saing di pasar global. Selain itu, serapan tenaga kerja UMKM ini cukup besar, sebanyak 97 persen dari total penyerapan tenaga kerja nasional (Indonesia.go.id, 2023). UMKM di Indonesia saat ini didominasi oleh pelaku usaha mikro, jumlahnya mencapai 98,68% dengan daya serap tenaga kerja sebesar 89%. Terlihat begitu pentingnya peran UMKM dalam perekonomian nasional (Iskandar, Y.A. et al, 2023).

Dengan struktur bisnis yang lebih fleksibel, UMKM umumnya dapat menampung tenaga kerja dari berbagai latar belakang pendidikan dan keahlian, sehingga berperan dalam mengurangi pengangguran. UMKM juga dapat menjangkau kelompok masyarakat yang sulit mengakses sektor formal, seperti pelaku usaha di daerah pedesaan.

UMKM yang berada di sebuah desa wisata juga memiliki peran yang sangat penting. Dalam sektor pariwisata, desa wisata pun termasuk salah satu sektor penggerak perekonomian, khususnya perekonomian daerah setempat. Maka, UMKM dan desa wisata memiliki keterhubungan yang saling menguatkan. Dalam konsep kegiatan wisata yaitu 3S (*something to see, something to do, something to buy*), UMKM menjadi aktor utama pada aspek *something to buy*. Terkait dengan penyediaan souvenir

dan oleh-oleh khas yang dapat dibeli dan dibawa pulang oleh wisatawan. Masyarakat lokal sebagai sumber daya utama penyedia oleh-oleh ini merupakan UMKM penggerak ekonomi desa (Muliani, L. et al., 2024).

Setidaknya ada 3 kluster besar UMKM di Indonesia, yaitu kluster produsen, usaha dagang, dan jasa. Produsen adalah UMKM yang melakukan proses produksi, seperti produksi makanan dan minuman, pakaian, tas, sepatu, kerajinan/suvenir, atau furnitur. Kluster usaha dagang mencakup pedagang kaki lima, restoran, kafe, usaha catering, warung, toko pakaian/ *fashion*, atau toko sembako. Sedangkan kluster usaha jasa meliputi jasa transportasi *online*, travel pengadaan barang/jasa, bengkel, logistik, salon, klinik, barbershop, *event organizer*, atau desain dan percetakan (Heryanto, 2023).

Meskipun memiliki peran cukup besar dalam menjaga stabilitas ekonomi, UMKM juga menghadapi kendala dan tantangan. Oleh karena itu, dukungan dari pemerintah, sektor perbankan, dan sektor swasta sangat diperlukan agar UMKM bisa berkembang dan menciptakan inovasi baru melalui teknologi dan digitalisasi yang semakin maju (Wahyuni, T., 2025).

Menurut Hartono dan Hartomo, D.D (2014), kendala yang krusial dihadapi oleh para penggerak UMKM adalah rendahnya permodalan akibat terkendalanya pihak perbankan dalam memberikan kredit kepada UMKM. Kendala lain adalah masih rendahnya kualitas SDM, yang tercermin dari kurang berkembangnya perilaku kewirausahaan, lemahnya kaderisasi, kreativitas, disiplin, etos kerja, dan profesionalisme. Selain itu, persoalan modal, kurangnya pelanggan, kurangnya pengetahuan, kemampuan kewirausahaan, dan kurangnya pengelolaan manajemen keuangan usaha juga menjadi permasalahan yang dihadapi pelaku UMKM (Tanan, 2020; Paramita, et al, 2019)

Kementerian Pariwisata dan Ekonomi Kreatif menyebut bahwa desa wisata memiliki peran penting sebagai wadah kesadaran masyarakat akan potensi pariwisata di daerah. Desa Wisata juga menjadi bagian penting dalam mewujudkan dan mengembangkan kepariwisataan lokal melalui kolaborasi pentahelix antara pemerintah, akademisi, pelaku usaha, masyarakat, dan media. Dalam konteks ini, peran akademisi menjadi krusial, khususnya dalam memberikan informasi, standarisasi proses bisnis, serta sertifikasi produk dan keterampilan sumber daya manusia.

Agar dapat lebih produktif dan mampu bersaing, UMKM di desa wisata harus lebih gesit dan merespons teknologi digital yang saat ini sudah menjadi bagian dari keseharian. Proses otomatisasi menggunakan teknologi dapat mengurangi *error* atau kesalahan sepele, dan juga dapat membantu mempermudah pencatatan hal-hal yang bersifat administratif. UMKM saat ini selain memperhatikan pada kualitas produk, juga perlu memahami letak produksi yang tepat, peralatan produksi yang sesuai, dan karyawan yang terampil (Irianti et al., 2022).

Misalnya untuk perhitungan penyediaan stok bahan baku. Pemesanan bahan baku yang berlebihan akibat perhitungan yang kurang cermat dapat diatasi dengan penggunaan sistem EOQ (*Economic Order Quantity*) sehingga pengeluaran untuk pembelian bahan baku dapat lebih dioptimalkan. Pencatatan keuangan sederhana juga bisa dilakukan dengan lebih mudah bila menggunakan sistem, termasuk juga menghitung HPP sehingga dapat mengatur keuntungan yang ingin didapat dan berapa banyak penjualan yang harus dilakukan untuk bisa mendapatkan keuntungan tersebut.

Terkait manajemen persediaan memang masih menjadi permasalahan bagi UMKM, khususnya untuk bahan *perishable* atau yang mudah rusak (Prasetyo, I., 2024). Dalam meminimalkan kerusakan bahan *perishable*, UMKM perlu melakukan pengelolaan persediaan bahan dengan optimal untuk mengurangi kelebihan persediaan yang berdampak kepada kerusakan dan *waste* (Irwan M (2023) dan C. H. Glock (2014)).

Menurut Hidayat, T., et al (2024), beberapa strategi dapat dilakukan untuk mengatasi permasalahan dalam penyediaan bahan baku, diantaranya adalah: (1) diversifikasi *supplier*; (2) melakukan inovasi dalam proses produksi; (3) melakukan riset pasar terkait ketersediaan bahan baku, fluktuasi harga, dan sumber daya alternatif yang dapat digunakan.

Desa Wisata Wates Jaya yang terletak di kecamatan Cigombong, kabupaten Bogor, merupakan salah satu desa wisata yang sudah memenuhi 3 komponen dasar destinasi wisata, yaitu unsur 3 A: *Attractions, Amenities, Accessibility*. Namun karena berada di kabupaten Bogor yang memiliki curah

hujan tinggi, paket wisata alam yang ditawarkan desa wisata ini pada musim hujan menjadi sulit untuk dijual, sehingga masyarakat sebagai pengelola jadi kehilangan pendapatan, termasuk juga para UMKM yang mengandalkan kehadiran wisatawan di destinasi wisata ini (Sarah, S. & Effane, A., 2023).

Berada di Kabupaten Bogor paling selatan, berbatasan dengan Kabupaten Sukabumi, tercatat sekitar 40 UMKM yang ada di desa ini namun tidak semuanya terbilang aktif memproduksi. Dalam pengembangan UMKM Desa Wates Jaya, ditunjuk satu orang koordinator untuk setiap RW yang ada. Setiap koordinator bertugas mendata siapa sajaarganya yang memiliki usaha aktif (Muliani, L. et al., 2024).

Beberapa kendala juga dihadapi oleh para penggerak UMKM Desa Wates Jaya. Selain masalah permodalan dan pemasaran, adalah ketersediaan bahan baku, fasilitas produksi, seputar perhitungan HPP (Harga Pokok Penjualan) yang belum dipahami, serta pencatatan atau administrasi yang belum optimal. Penentuan harga jual selama ini masih berdasarkan insting perhitungan kasar dari modal bahan-bahan yang dikeluarkan saja. Beberapa UMKM sudah melakukan pencatatan keuangan sederhana, namun lebih banyak yang belum melakukannya. Padahal hal administratif seperti pencatatan keuangan yang baik, akan dibutuhkan apabila di kemudian hari UMKM ingin mengajukan bantuan permodalan kepada pihak perbankan.

Melihat beberapa kendala dan permasalahan yang dihadapi oleh para UMKM Desa Wisata Wates Jaya, maka sudah disiapkan sebuah sistem manajemen terpadu yang dapat dioperasikan dengan mudah. Teknologi sederhana yang ditawarkan ini dapat mengurangi kemungkinan salah hitung, mempermudah dalam pembukuan, dan membuat semua transaksi dan aktivitas dapat tercatat (Muliani, L., et al., 2024). Namun tentunya dibutuhkan waktu bagi para UMKM untuk berlatih mempraktekannya.

Pelatihan sistem manajemen terpadu ini diberikan kepada para *champion* UMKM Desa Wates Jaya. Para *champion* ini merupakan koordinator yang menjadi motor penggerak dan jembatan informasi antara pihak desa ataupun pihak ketiga dari luar desa, dengan para anggota UMKM. Kegiatan kerjasama ataupun pelatihan dengan pihak ketiga, seperti institusi pemerintah, swasta, akademisi, ataupun pihak perbankan, biasanya akan diwakili oleh para *champion* ini.

B. PELAKSANAAN DAN METODE

Sebanyak 6 orang penggerak UMKM menjalani ToT atau yang disebut *Training of Trainer*. Melakukan pelatihan untuk para *champion* UMKM merupakan cara yang efisien dan efektif karena dengan jumlah peserta pelatihan yang terbatas, proses *transfer knowledge* dan *skill* dapat lebih terfokus. Harapannya para *champion* inilah yang akan memberikan pelatihan-pelatihan selanjutnya kepada para anggota UMKM Desa Wates Jaya lainnya.

Tahapan pelaksanaan ToT yang dilakukan adalah sebagai berikut:

1. Perkenalan dan Sosialisasi

Tahap pertama yang dilakukan sebelum memulai pelatihan tentunya adalah perkenalan dan sosialisasi. Perkenalan awal dilakukan *online* melalui zoom. Tujuannya adalah untuk menjelaskan tujuan dan rencana kerja berikut *timeline* pelatihan. Tahap perkenalan dan sosialisasi selanjutnya dilakukan secara *offline* di kantor desa bersama dengan Kepala Desa dan Sekretaris Desa, yang dilanjutkan dengan kunjungan ke *stand* UMKM Desa Wates Jaya untuk melihat langsung produk-produk yang ada.

2. Pelaksanaan Pelatihan

Tahap selanjutnya adalah pelaksanaan pelatihan. Diawali dengan memberikan materi terkait pentingnya manajemen persediaan dan dilanjutkan dengan melakukan praktek simulasi secara langsung menggunakan sistem yang sudah dirancang khusus dan disesuaikan dengan kebutuhan UMKM Desa Wisata Wates Jaya.

3. Pendampingan dan Evaluasi

Tahap pendampingan dilakukan secara berkala untuk memberikan kesempatan bagi para peserta pelatihan mempraktekkan penggunaan sistem secara mandiri. Forum diskusi disediakan untuk

memberikan penjelasan tambahan atau menjawab pertanyaan dari para UMKM yang masih belum mahir menggunakan sistem tersebut. Proses evaluasi dilakukan untuk menilai sejauh mana pelatihan memberikan perubahan, baik dalam hal *mindset*, *skill*, dan kebiasaan dalam pengelolaan administrasi.

C. HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pelatihan dilakukan kepada 6 orang koordinator inti UMKM Desa Wates Jaya, yaitu Ibu Ipah Saripah, Ibu Deri Yanita, Ibu Rosidah, Bapak Alwahdi, Pak Asep, dan Pak Rahmat. Dalam periode Juli – Oktober 2024, dilakukan diskusi, sosialisasi, dan pelatihan secara *online* sebanyak satu kali, dan *offline* sebanyak 3 kali.

1. Perkenalan dan Sosialisasi

Dilakukan *online* melalui zoom dengan 3 orang perwakilan coordinator UMKM Desa Wates Jaya. Selanjutnya, dilakukan pertemuan dengan Kepala Desa dan Sekretaris Desa untuk menyampaikan secara formal rencana pelatihan yang akan dilakukan dan kunjungan ke stand UMKM.



Gambar 1. Kunjungan ke *stand* UMKM Desa Wates Jaya untuk melihat langsung produk-produk yang ada

2. Pelatihan

Pelatihan diawali dengan penjelasan tentang pentingnya mengelola persediaan atau stok. Permasalahan terkait stok biasanya adalah jenis persediaan/stok yang tidak tepat, kelebihan atau kekurangan stok, barang rusak, produk langka/susah didapat, dan kesulitan memprediksi jumlah persediaan.

Hal yang menjadi pertimbangan dalam manajemen persediaan adalah kapan harus membeli? Berapa banyak yang harus dibeli? Apa saja yang harus dibeli? Untuk itulah diperlukan sebuah sistem manajemen yang dapat mengatur persediaan barang para UMKM sehingga dapat memastikan ketersediaan barang, mencegah terjadinya keterlambatan produksi dan pengiriman, mengurangi risiko harga bahan baku yang fluktuatif, hingga menentukan jumlah persediaan yang harus disimpan untuk berjaga-jaga.

Kunci utama dalam menjaga persediaan tentunya adalah pencatatan. Keluar dan masuk barang; stok barang yang rusak, hilang, *expired*, atau dipakai sendiri, dan catatan *stock opname*. Dengan pengelolaan barang persediaan yang baik, diharapkan UMKM dapat memiliki jumlah stok yang cukup, dapat menggunakan modal biaya secara optimal, frekuensi *re-order* yang ideal, dan pencatatan yang baik.

Diskusi terkait pengelolaan persediaan mengalir dengan lancar. Salah seorang peserta pelatihan sempat menceritakan pengalamannya yang sulit mengatur stok bahan baku dan kemudian terkendala produksi karena harga salah satu bahan baku yang melambung tinggi. Lalu ada juga diskusi terkait mengatur ruang penyimpanan yang efisien dalam area yang terbatas.

Usai sesi penjelasan dan diskusi terkait manajemen persediaan, pelatihan dilanjutkan dengan mengoperasikan sistem yang sudah disiapkan untuk memudahkan para UMKM untuk menghitung HPP dan mengelola *cash flow*. Untuk melakukan simulasi, Pak Asep yang memiliki sebuah kedai makan bersedia menjadi contoh kasus. Salah satu menu yang ada di kedai Pak Asep, yaitu nasi goreng diproses ke dalam sistem untuk menentukan harga jual yang tepat. Dari simulasi yang dilakukan, selama ini Pak Asep ternyata belum memasukkan sewa tempat sebagai salah satu komponen biaya karena merasa tempat yang digunakan adalah tempat sendiri bukan sewa atau kontrak. Selain itu, Pak Asep juga belum memasukkan gajinya sebagai biaya tenaga kerja. Ternyata bukan hanya Pak Asep, beberapa peserta lain juga memberi pengakuan yang sama. Hal inilah yang perlu diedukasi kepada para UMKM, bahwa variabel *fixed cost* dari sewa tempat dan tenaga kerja tetap harus dihitung meskipun tempatnya miliki sendiri dan yang bekerja adalah diri sendiri.



Gambar 2. Simulasi perhitungan HPP yang dilakukan kepada tiap peserta



Gambar 3. Penjelasan tentang pentingnya manajemen persediaan

3. Pendampingan dan Evaluasi

Tahap berikutnya, pendampingan, dilakukan secara berkala. Melalui online via *whatsapp*. Dan tahap terakhir adalah evaluasi. Setelah serangkaian proses mulai dari sosialisasi, pelatihan, dan pendampingan, tahap evaluasi merupakan tahap akhir untuk mengukur tingkat keberhasilan kegiatan pelatihan yang sudah dilakukan dengan melihat sejauh mana perubahan tingkat pemahaman sebelum dan sesudah dilaksanakannya pelatihan.

Dari hasil evaluasi, 4 orang (66, 67%) mengatakan bahwa setelah pelatihan mereka sudah cukup paham dan paham mengenai konsep persediaan bahan baku yang dalam prakteknya memerlukan perencanaan dan pengelolaan agar produksi dapat berjalan lancar. Dan hanya 1 orang (16,7%) yang menjawab sangat paham. Sisanya, 1 orang (16,67%) menjawab tidak paham.

Sebanyak 3 orang (50%) menjawab sudah paham dan sangat paham akan manfaat penggunaan teknologi digital dalam memudahkan proses administratif, sedangkan sisanya (50%) menjawab cukup paham. Terkait penggunaan sistem pernghitungan HPP dan *cashflow*, sebanyak 3 orang (50%) merasa belum terlalu paham. Artinya para peserta masih memerlukan bimbingan dalam mengisi dan menggunakan sistem perhitungan tersebut.

Hal ini sangat dimaklumi karena perhitungan tersebut memang memiliki variabel yang sangat beragam dan para UMKM harus menghitung setiap jenis produk yang mereka miliki. Tiap produk memiliki karakteristik dan komponen biaya *variabel cost* yang sangat mungkin berbeda-beda. Pendampingan secara *online* akan terus dilakukan agar para peserta lebih lihai menggunakan sistem tersebut.

D. PENUTUP

Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat yang dilakukan kepada koordinator UMKM Desa Wisata Wates Jaya ini dilakukan untuk mengatasi kendala dan permasalahan yang dialami. Penentuan harga jual yang dilakukan selama ini masih berdasarkan insting perhitungan kasar saja. Beberapa UMKM sudah melakukan pencatatan keuangan sederhana, namun masih lebih banyak yang belum melakukannya. Padahal dibutuhkan pencatatan yang baik dan rapih jika kelak ingin mengajukan bantuan permodalan kepada pihak perbankan. Oleh karena itu, pelatihan yang dilakukan difokuskan pada 2 aspek utama, terkait pengelolaan persediaan dan penghitungan HPP.

Dari hasil pelatihan yang diberikan, 50% peserta mengaku sudah paham dan sangat paham akan manfaat penggunaan teknologi digital dalam memudahkan proses administratif. Dan, salah satu pemanfaatan teknologi adalah dengan menggunakan sistem manajemen persediaan yang diberikan dalam pelatihan ini. Para pelaku UMKM yang selama ini masih melakukan semua secara manual, sudah memahami bahwa pemanfaatan teknologi dapat mempermudah proses kerja dan pencatatan mereka.

Dalam pelatihan perhitungan HPP, 50% peserta merasa belum terlalu paham. Artinya para peserta masih memerlukan bimbingan dalam mengisi dan menggunakan sistem perhitungan tersebut. Pendampingan melalui *online* akan tetap dilakukan mengingat perhitungan tersebut memang memiliki variabel yang sangat beragam dan para UMKM harus menghitung setiap jenis produk yang mereka miliki.

DAFTAR PUSTAKA

- C. H. Glock, E. H. Grosse, and J. M. Ries. 2014. "The lot sizing problem: A tertiary study," *Int. J. Prod. Econ.*, vol. 155, 39–51.
- Hartono, Hartomo D.D. (2014). Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Perkembangan UMKM di Surakarta. *Jurnal Bisnis & Manajemen* 14(1), 15-30.
- Heryanto. (2023). Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) dalam Masa Pandemi di Indonesia. *Jurnal Ilmiah Ilmu Pendidikan* 6(6), 4537-4545.

- Hidayat, T., Wulandari, A., Mulyanto, H., Bastanta, A.R., Muhsoni, R. (2024). Meningkatkan Daya Saing UMKM melalui Analisis SWOT dan NIB. *Jurnal Komunitas: Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat* 7(1), 8-13.
- Indonesia.go.id. (2023). Menuju Data Tunggal UMKM. <https://indonesia.go.id/kategori/indonesia-dalam-angka/7525/menuju-data-tunggal-umkm?lang=1>
- Indonesia.go.id. (2024). UMKM Indonesia Makin Kuat: Program Level Up 2024 Siap Dorong Digitalisasi Bisnis. <https://indonesia.go.id/kategori/editorial/8587/umkm-indonesia-makin-kuat-program-level-up-2024-siap-dorong-digitalisasi-bisnis>
- Irianti, L., Afifah, A. U., Yuniar, S. S., Firmansyah, I. A., & Salsabila, S. (2022). Sosialisasi Perbaikan Tata Letak Lantai Produksi Pada CV. Cat Style. *REKA KARYA: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 1(1), 58-71.
- Iskandar, Y.A., Perwira Redi, A.A. (2023). Peningkatan Pemahaman Transformasi Digital Pasca Pandemi Covid19 pada Model Bisnis UMKM di Indonesia. *Jurnal Komunitas : Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat* 6(1), 57-65
- H. Irwan, M. N. Abd Rahman, Z. Ebrahim, and R. A. A. Chairdino. 2023."A Review of Integration Model of Lot-Sizing-Scheduling Problem," *Malaysian Constr. Res. J.*, vol. 17, no. 3, pp. 160–174.
- Mahfudza, A. (2024). *KemenKopUKM Kerjasama dengan BPS, Perkuat Basis Data Tunggal Koperasi dan UMKM*. https://bisapengadaan.lkpp.go.id/news_detail/21
- Muliani, L, Suprayitno, D., Hidayat, Y. R. (2024). Sistem Manajemen Persediaan Terpadu Untuk Mendukung Pengembangan Produk Umkm Pada Pariwisata Berkelanjutan Di Desa Wisata Wates Jaya, Kabupaten Bogor. *Jurnal Edunomika* 8(4), 1-8.
- Paramita, M., Munawar, W., & Brawijaya, A. (2019). Model Kebutuhan Usaha Mikro Dan Kecil Terhadap Pembiayaan Syariah (Studi Pada Usaha Mikro dan Kecil di Bogor). *Jurnal Syarikah: Jurnal Ekonomi Islam*,5(2), 182-195
- Prasetyo, I. (2024). Penentuan Persediaan Produk Perishable pada Rumah Tangga: Analisis Faktor dan Strategi dalam Mencapai Efisiensi. *Jurnal Komunitas: Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat* 7(1), 58-62.
- Sarah, S. & Effane, A. (2023). Pengembangan Desa Wates Jaya Kecamatan Cigombong Kabupaten Bogor Sebagai Desa Wisata. *ALMUJTAMAE: Jurnal Pengabdian Masyarakat* 3(3), 277-282.
- Tanan, C. I. 2020. Pendampingan UMKM dalam Pengelolaan Keuangan Usaha Guna Peningkatan Ekonomi Masyarakat di Distrik Abepura Jayapura. *Amalee: Indonesian Journal of Community Research and Engagement* 1 (2)
- Wahyuni, T (2025). *Peran UMKM dalam Menggerakkan Ekonomi Indonesia*. Netralnews.com. <https://www.netralnews.com/peran-umkm-dalam-menggerakkan-ekonomi-indonesia/ZnZvQkNTWWhSSnhidElxbkFrWEdxQT09>.