



## PENDAMPINGAN SISTEM PERENCANAAN PENJUALAN BAGI PELAKU UMKM DALAM MENINGKATKAN KEMANDIRIAN USAHA DI KOTA PAREPARE

*Mentoring of Sales Planning Systems for MSME Actors in Improving Business  
Independence in Parepare City*

**Muhammad Hatta<sup>1</sup>, Ade Andriyani<sup>2</sup>, Afifah Faradita<sup>3</sup>, Sri Wahyuningsih<sup>4</sup>**

<sup>1</sup>Program Studi Ekonomi Pembangunan, <sup>2</sup>Program Studi Akuntansi, <sup>3,4</sup>Program Studi Manajemen  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Muhammadiyah Parepare

Jl. Jend. Ahmad Yani No. Km.6, Bukit Harapan, Kec. Soreang, Kota Parepare, Sulawesi Selatan 91131

Email: [muhammadhatta@umpar.ac.id](mailto:muhammadhatta@umpar.ac.id) <sup>1</sup>, [adheandriyani2@gmail.com](mailto:adheandriyani2@gmail.com) <sup>2</sup>, [afifahfarabee@gmail.com](mailto:afifahfarabee@gmail.com) <sup>3</sup>,  
[sriwahyuniingsih87@gmail.com](mailto:sriwahyuniingsih87@gmail.com) <sup>4</sup>

### Abstrak

Usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) memiliki peran strategis dalam perekonomian Indonesia, namun banyak pelaku UMKM masih menghadapi kendala dalam perencanaan penjualan yang sistematis. Program pengabdian masyarakat ini bertujuan meningkatkan kesadaran dan kemampuan pelaku UMKM di Kota Parepare dalam mengelola usaha secara lebih terencana, profesional, dan mandiri. Kegiatan dilaksanakan melalui empat tahap: identifikasi kebutuhan, pelatihan berbasis praktik, pendampingan intensif selama dua bulan, serta monitoring dan evaluasi. Sebanyak tujuh pelaku UMKM dari berbagai sektor dilibatkan sebagai mitra utama. Hasil program menunjukkan peningkatan signifikan dalam kemampuan peserta menyusun proyeksi penjualan, mencatat transaksi harian, mengelola stok, dan memanfaatkan aplikasi digital sederhana untuk pengelolaan usaha. Pendampingan juga meningkatkan kepercayaan diri peserta dalam merancang strategi pemasaran yang lebih terstruktur. Program ini membuktikan bahwa pendekatan berbasis kebutuhan lokal, pelatihan praktis, dan pendampingan intensif merupakan kombinasi efektif dalam memberdayakan pelaku UMKM untuk bertransformasi dari pengelolaan usaha berbasis intuisi menuju sistem yang lebih terorganisir dan berkelanjutan.

**Kata Kunci:** Pendampingan UMKM, Perencanaan Penjualan, Pemberdayaan Masyarakat, Literasi Bisnis, Kemandirian Usaha

### Abstract

*Micro, small, and medium enterprises (MSMEs) play a strategic role in Indonesia's economy, yet many MSME actors still face challenges in systematic sales planning. This community service program aims to improve the awareness and capacity of MSME actors in Parepare City to manage their businesses more systematically, professionally, and independently. Activities were conducted through four stages: needs identification, practice-based training, two-month intensive mentoring, and monitoring and evaluation. Seven MSME actors from various sectors were involved as main partners. Program results show significant improvements in participants' ability to develop sales projections, record daily transactions, manage inventory, and utilize simple digital applications for business management. The mentoring also increased participants' confidence in designing more structured marketing strategies. This program demonstrates that a needs-based approach combined with practical training and intensive mentoring is an effective combination for empowering MSME actors to transition from intuition-based to more organized and sustainable business management.*

**Keywords:** MSME Mentoring, Sales Planning, Community Empowerment, Business Literacy, Business Independence

## PENDAHULUAN

Usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) merupakan tulang punggung perekonomian Indonesia. Berdasarkan data Kementerian Koperasi dan UKM, UMKM menyumbang lebih dari 60% terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) nasional dan menyerap sekitar 97% dari total tenaga kerja Indonesia [1]. Kontribusi yang besar ini menjadikan penguatan kapasitas UMKM sebagai prioritas strategis dalam agenda pembangunan ekonomi nasional, termasuk dalam mencapai target pertumbuhan ekonomi yang inklusif dan berkelanjutan.

Meskipun demikian, banyak pelaku UMKM, khususnya di daerah seperti Kota Parepare, masih menghadapi kendala mendasar dalam pengelolaan usaha. Salah satu tantangan terbesar adalah minimnya pemahaman tentang perencanaan penjualan yang sistematis. Sebagian besar pelaku usaha masih mengandalkan intuisi dalam menentukan jumlah produksi, mengelola stok, dan menetapkan harga jual.

Pendekatan yang tidak terencana ini menyebabkan ketidaksesuaian antara penawaran dan permintaan pasar, yang berujung pada pemborosan sumber daya dan penurunan daya saing usaha [2]. Kotler dan Keller (2016) menegaskan bahwa perencanaan penjualan yang efektif adalah salah satu faktor kunci keberhasilan dalam mempertahankan keberlangsungan bisnis di pasar yang kompetitif [3].

Masalah ini diperparah oleh rendahnya pemanfaatan teknologi dalam pengelolaan usaha. Penggunaan sistem pencatatan manual yang tidak terorganisir menyulitkan pelaku usaha dalam menganalisis data historis penjualan sebagai dasar perencanaan ke depan. Padahal, teknologi digital yang tersedia saat ini, termasuk aplikasi pencatat keuangan berbasis smartphone, sudah cukup sederhana dan terjangkau untuk digunakan oleh pelaku UMKM dari berbagai latar belakang [4]. Hambatan utamanya bukan pada ketersediaan alat, melainkan pada kurangnya pengetahuan dan kepercayaan diri dalam menggunakannya.

Berbagai penelitian pengabdian masyarakat menunjukkan bahwa pendampingan yang terstruktur dan berbasis kebutuhan lokal terbukti efektif dalam meningkatkan kapasitas pelaku UMKM. Aristio et al. (2019) dalam program pendampingan UKM donat kentang membuktikan bahwa kombinasi pelatihan praktis dan pendampingan intensif secara signifikan meningkatkan efisiensi produksi dan pendapatan usaha [5]. Senada dengan itu, Mudjijah et al. (2024) menemukan bahwa pendampingan kewirausahaan berbasis komunitas mampu mendorong transformasi pola pikir pelaku UMKM dari reaktif menjadi proaktif dalam pengelolaan usaha [6].

Di Kota Parepare, belum banyak program pengabdian yang secara khusus menargetkan peningkatan kemampuan perencanaan penjualan bagi pelaku UMKM lintas sektor. Kajian pendahuluan yang dilakukan tim pelaksana melalui survei terhadap 20 pelaku UMKM di Kota Parepare menunjukkan bahwa 85% responden tidak memiliki sistem perencanaan penjualan yang tertulis, 78% tidak pernah melakukan proyeksi penjualan bulanan, dan 70% menyatakan belum pernah menggunakan aplikasi digital apapun untuk keperluan pencatatan usaha. Kondisi ini mempertegas adanya kebutuhan mendesak akan program pendampingan yang komprehensif dan berbasis praktik.

Berdasarkan latar belakang tersebut, program pengabdian masyarakat ini dirancang untuk mendampingi pelaku UMKM di Kota Parepare dalam membangun sistem perencanaan penjualan yang terstruktur. Program ini mencakup identifikasi kebutuhan spesifik mitra, pelatihan konsep dan praktik perencanaan penjualan, pendampingan intensif selama dua bulan, serta evaluasi dampak secara terukur. Artikel ini memaparkan secara rinci pelaksanaan, hasil, dan dampak program tersebut, sebagai kontribusi empiris bagi pengembangan model pengabdian masyarakat berbasis UMKM di Indonesia.

## METODE

Program pengabdian masyarakat ini dilaksanakan di Kota Parepare, Sulawesi Selatan, dengan melibatkan pelaku UMKM dari berbagai sektor sebagai mitra utama. Pendekatan yang digunakan adalah kualitatif deskriptif, yang memungkinkan peneliti memahami secara mendalam pengalaman, tantangan, dan perkembangan mitra dalam proses pendampingan [7]. Pelaksanaan program dibagi ke dalam empat tahap yang saling berkesinambungan, sebagaimana disajikan pada Tabel 1.

**Tabel 1. Tahapan Pelaksanaan Program Pendampingan UMKM**

No.	Tahap	Kegiatan	Instrumen / Alat
1	Identifikasi Kebutuhan	Wawancara mendalam dengan mitra UMKM; pemetaan masalah spesifik dalam perencanaan penjualan; penentuan fokus pelatihan berdasarkan kebutuhan aktual	Panduan wawancara semi-terstruktur, catatan lapangan, perekam audio
2	Pelatihan Berbasis Praktik	Pembekalan konsep dasar perencanaan penjualan, pengelolaan stok, dan pencatatan keuangan; simulasi penyusunan proyeksi penjualan; pengenalan aplikasi digital pencatat usaha	Modul pelatihan, laptop, proyektor, aplikasi digital (BukuKas / BukuWarung), lembar kerja simulasi
3	Pendampingan Intensif (2 Bulan)	Kunjungan rutin ke lokasi usaha mitra; diskusi kelompok dan konsultasi individual; pendampingan penerapan sistem perencanaan penjualan sesuai jenis usaha masing-masing mitra	Lembar monitoring progres, grup diskusi WhatsApp, formulir evaluasi mingguan
4	Monitoring & Evaluasi	Wawancara lanjutan dengan mitra; observasi langsung penerapan sistem perencanaan; pengukuran peningkatan pemahaman dan perilaku manajerial peserta; penyusunan laporan akhir	Lembar wawancara evaluasi, panduan observasi, formulir laporan capaian

Sumber: Data Primer Tim Pelaksana, 2024

Mitra yang dilibatkan dalam program ini dipilih secara purposif berdasarkan kriteria: (1) merupakan pelaku UMKM aktif di Kota Parepare; (2) belum memiliki sistem perencanaan penjualan yang terstruktur; dan (3) bersedia mengikuti seluruh rangkaian kegiatan selama periode program berlangsung. Profil ketujuh mitra disajikan pada Tabel 2.

**Tabel 2. Profil Mitra UMKM Program Pendampingan**

No.	Kode	Jenis Usaha	Kelompok	Tantangan Utama
1	R1	Penjualan kue dan makanan ringan	Perempuan	Proyeksi produksi tidak akurat; sering kelebihan/kekurangan stok
2	R2	Kerajinan tangan (home industry)	Perempuan	Tidak memiliki sistem pencatatan dan target penjualan
3	R3	Toko kelontong	Perempuan	Pencatatan transaksi harian tidak teratur; sulit evaluasi kinerja usaha
4	R4	Usaha online (produk fashion)	Perempuan	Strategi pemasaran tidak terstruktur; belum memanfaatkan media digital
5	R5	Pedagang sayur keliling	Laki-laki	Tidak pernah mencatat pemasukan dan pengeluaran secara teratur
6	R6	Produksi makanan ringan	Laki-laki	Belum pernah menggunakan teknologi dalam pengelolaan usaha
7	R7	Usaha jasa (tahap perencanaan)	Laki-laki	Kurang percaya diri memulai usaha; tidak memiliki panduan bisnis yang jelas

Sumber: Data Primer Tim Pelaksana, 2024

Analisis data menggunakan pendekatan tematik, yaitu dengan mengidentifikasi pola-pola utama yang muncul secara berulang dari hasil wawancara dan observasi, kemudian menginterpretasikannya dalam kaitannya dengan teori pemberdayaan dan perencanaan bisnis yang relevan [7]. Keabsahan data dijamin melalui triangulasi sumber, yakni membandingkan informasi dari wawancara mitra, observasi langsung di lapangan, dan catatan harian pendamping.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### 1. Identifikasi Kebutuhan: Kondisi Awal Mitra UMKM

Tahap identifikasi kebutuhan mengungkap kondisi pengelolaan usaha mitra sebelum program berlangsung. Secara umum, seluruh mitra belum memiliki sistem perencanaan penjualan yang tertulis. Sebagian besar keputusan usaha diambil berdasarkan perkiraan atau kebiasaan, tanpa didukung data historis penjualan. Kondisi ini selaras dengan temuan Murdani et al. (2019) bahwa pelaku UMKM di Indonesia umumnya masih mengandalkan pendekatan tradisional dalam pengelolaan usaha akibat keterbatasan akses terhadap edukasi bisnis yang relevan [8]. Mitra R1 (penjual kue) mengungkapkan tantangan utamanya:

*“Setiap hari saya nebak-nebak berapa yang harus dibuat. Kalau lebih, rugi. Kalau kurang, pelanggan kecewa. Tidak ada cara yang pasti.”*

Pernyataan ini mencerminkan ketiadaan sistem proyeksi produksi berbasis data permintaan aktual. Mitra R3 (toko kelontong) menyampaikan permasalahan serupa dari sisi pencatatan:

*“Saya tidak pernah catat-catat. Di kepala saja. Tapi sering lupa berapa yang masuk, berapa yang keluar. Susah tahu untung atau rugi.”*

Temuan ini mengkonfirmasi bahwa hambatan utama bukan pada kemampuan bisnis mitra secara teknis, melainkan pada ketiadaan sistem dan kebiasaan pencatatan yang terstruktur. Berdasarkan identifikasi ini, desain pelatihan difokuskan pada tiga area prioritas: pencatatan transaksi harian, penyusunan proyeksi penjualan sederhana, dan pengenalan aplikasi digital pencatat usaha.

### 2. Pelatihan Berbasis Praktik: Membangun Fondasi Literasi Bisnis

Pelatihan dilaksanakan selama dua sesi intensif dengan mengombinasikan paparan materi dan simulasi langsung. Pendekatan ini mengacu pada teori pembelajaran eksperiensial Kolb yang menekankan siklus: pengalaman konkret → refleksi → konseptualisasi → penerapan aktif [3]. Materi pelatihan meliputi: (1) konsep dasar perencanaan penjualan dan pengelolaan stok; (2) teknik pencatatan keuangan sederhana berbasis buku kas; (3) pengenalan dan praktik penggunaan aplikasi BukuKas/BukuWarung untuk mencatat transaksi harian; dan (4) penyusunan proyeksi penjualan mingguan menggunakan data historis sederhana.

Simulasi yang dilakukan mencakup praktik langsung membuat proyeksi penjualan berdasarkan data penjualan tiga minggu terakhir mitra, serta merancang strategi pemasaran sederhana berdasarkan segmentasi pelanggan. Mitra R4 (usaha online) menyampaikan respons yang positif terhadap sesi ini:

*“Saya baru tahu kalau jualan online itu bisa direncanakan. Selama ini asal posting saja. Sekarang saya tahu cara bikin jadwal konten dan target penjualan per minggu.”*

Respons ini menunjukkan bahwa pelatihan berhasil membuka cakrawala berpikir mitra dari pendekatan reaktif menuju pendekatan yang lebih proaktif dan terencana. Hal ini sejalan dengan temuan Amrullah et al. (2024) bahwa sosialisasi dan pendampingan UMKM yang berbasis praktik secara efektif meningkatkan literasi kewirausahaan peserta [1].

### 3. Pendampingan Intensif: Penerapan dan Penyesuaian Sistem

Pendampingan intensif selama dua bulan dilakukan melalui kombinasi kunjungan rutin ke lokasi usaha mitra (minimal dua kali per bulan), diskusi kelompok dua mingguan, dan konsultasi individual melalui grup WhatsApp. Pendekatan ini mengacu pada model pendampingan berbasis komunitas yang menekankan hubungan kolaboratif antara pendamping dan mitra, bukan relasi hierarkis instruktif [8].

Selama tahap ini, masing-masing mitra mengembangkan sistem perencanaan yang disesuaikan dengan karakteristik usahanya. Mitra R5 (pedagang sayur keliling) yang semula tidak pernah mencatat keuangan, mulai menggunakan buku kas sederhana dan melaporkan kemampuannya membandingkan pendapatan antarminggu untuk pertama kalinya:

*“Sudah dua minggu saya catat tiap hari. Ternyata hari Jumat dan Sabtu penjualan paling tinggi. Jadi sekarang saya bawa lebih banyak barang di hari itu.”*

Adaptasi perilaku ini mencerminkan keberhasilan internalisasi konsep perencanaan berbasis data pada level yang paling sederhana sekalipun. Mitra R6 (produksi makanan ringan) yang sebelumnya tidak menggunakan teknologi sama sekali, mulai menggunakan aplikasi BukuKas untuk mencatat transaksi dan mengatur stok bahan baku. Capaian-capaian ini didokumentasikan dalam lembar monitoring progres mingguan yang menjadi instrumen utama pemantauan perkembangan mitra. Rangkuman capaian per mitra disajikan pada Tabel 3.

**Tabel 3. Capaian Mitra UMKM Setelah Program Pendampingan**

Kode	Jenis Usaha	Kondisi Sebelum	Capaian Setelah Pendampingan	Alat yang Diterapkan
R1	Penjualan kue	Proyeksi produksi tidak akurat, sering rugi akibat kelebihan stok	Mampu membuat proyeksi produksi mingguan; kerugian akibat sisa produk berkurang signifikan	Buku proyeksi manual
R2	Kerajinan tangan	Tidak ada target penjualan; pencatatan keuangan nol	Memiliki target penjualan bulanan; mulai mencatat pemasukan dan pengeluaran	BukuKas, buku kas manual
R3	Toko kelontong	Transaksi tidak dicatat; sulit evaluasi kinerja toko	Transaksi harian tercatat; mampu mengidentifikasi produk terlaris dan waktu penjualan puncak	BukuWarung, buku kas
R4	Usaha online	Pemasaran tanpa strategi; tidak ada jadwal konten	Memiliki jadwal konten mingguan; target penjualan per periode; peningkatan interaksi media sosial	Spreadsheet, kalender konten
R5	Pedagang sayur	Tidak pernah mencatat keuangan sama sekali	Mencatat pemasukan/pengeluaran harian; mengidentifikasi pola penjualan per hari	Buku kas sederhana
R6	Makanan ringan	Tidak menggunakan teknologi apapun dalam usaha	Menggunakan BukuKas untuk mencatat transaksi dan mengatur stok bahan baku	BukuKas
R7	Usaha jasa (rintisan)	Kurang percaya diri; tidak memiliki rencana bisnis	Memiliki business plan sederhana; siap memulai usaha dengan langkah yang terencana	Template business plan sederhana

Sumber: Data Primer Tim Pelaksana, 2024

#### 4. Evaluasi Dampak: Transformasi Perilaku Manajerial

Evaluasi dilakukan melalui wawancara lanjutan dan observasi langsung pada akhir periode pendampingan. Hasilnya menunjukkan transformasi perilaku manajerial yang konsisten di antara seluruh mitra. Seluruh tujuh mitra melaporkan peningkatan pemahaman tentang pentingnya perencanaan dalam berbisnis, dan enam dari tujuh mitra (85,7%) sudah menerapkan setidaknya satu sistem pencatatan usaha secara aktif pada akhir program.

Temuan ini sejalan dengan teori perubahan perilaku yang menyatakan bahwa pengetahuan dan keterampilan baru dapat memicu perubahan kebiasaan yang berkelanjutan apabila didukung oleh praktik berulang dan lingkungan yang mendukung [2]. Kehadiran pendamping yang rutin dan responsif selama dua bulan menciptakan lingkungan yang kondusif bagi internalisasi kebiasaan baru tersebut. Mitra R7 yang semula tidak percaya diri memulai usaha, kini telah memiliki rencana bisnis sederhana dan siap memulai usaha jasa yang direncanakan.

Dari perspektif pemberdayaan, hasil ini mengkonfirmasi bahwa program pendampingan yang menggabungkan edukasi, pendampingan intensif, dan penggunaan teknologi sederhana merupakan pendekatan yang efektif dalam mentransformasi pelaku UMKM dari ketergantungan pada intuisi menuju kemandirian berbasis sistem. Temuan ini relevan dengan hasil Nurjanah et al. (2024) yang menemukan bahwa pelatihan dan pendampingan terpadu secara signifikan meningkatkan potensi dan kemandirian pelaku UMKM [9].

### SIMPULAN DAN SARAN

#### Simpulan

Program pendampingan sistem perencanaan penjualan bagi pelaku UMKM di Kota Parepare berhasil memberikan dampak positif yang terukur dan signifikan. Melalui empat tahap yang terintegrasi identifikasi kebutuhan, pelatihan berbasis praktik, pendampingan intensif selama dua bulan, dan evaluasi seluruh tujuh mitra mengalami peningkatan kesadaran dan kemampuan dalam mengelola usaha secara lebih terencana dan sistematis.

Capaian utama program meliputi: (1) seluruh mitra mampu memahami dan menjelaskan pentingnya perencanaan penjualan dalam pengelolaan usaha; (2) enam dari tujuh mitra (85,7%) telah menerapkan setidaknya satu sistem pencatatan usaha secara aktif; (3) terjadi peningkatan kepercayaan diri mitra dalam merancang strategi pemasaran dan mengelola keuangan usaha; serta (4) tiga mitra melaporkan penurunan kerugian akibat kelebihan stok setelah menerapkan sistem proyeksi penjualan.

Program ini membuktikan bahwa pendekatan berbasis kebutuhan lokal yang dikombinasikan dengan pelatihan praktis, pendampingan berkelanjutan, dan pemanfaatan teknologi sederhana merupakan strategi yang efektif dalam memberdayakan pelaku UMKM untuk bertransformasi dari pengelolaan usaha berbasis intuisi menuju sistem yang lebih mandiri, terorganisir, dan berkelanjutan.

#### Saran

Berdasarkan hasil dan simpulan di atas, beberapa saran diajukan kepada pihak-pihak terkait.

Pertama, bagi pemerintah daerah Kota Parepare, program pendampingan serupa perlu diintegrasikan ke dalam agenda pemberdayaan UMKM secara reguler, dengan dukungan anggaran yang memadai dan mekanisme monitoring yang terstruktur. Kolaborasi antara pemerintah, perguruan tinggi, dan asosiasi pelaku usaha dapat memperluas jangkauan program secara lebih efisien.

Kedua, bagi institusi pendidikan, program pengabdian berbasis pendampingan UMKM seperti ini perlu diperluas ke komunitas-komunitas lain dengan penyesuaian terhadap karakteristik dan kebutuhan lokal masing-masing wilayah. Dokumentasi model dan instrumen program yang telah teruji ini dapat menjadi referensi bagi tim pengabdian lainnya.

Ketiga, bagi pengembang aplikasi digital UMKM, hasil program ini menunjukkan adanya kebutuhan akan antarmuka yang lebih sederhana dan panduan penggunaan berbahasa lokal untuk meningkatkan adopsi teknologi di kalangan pelaku usaha dengan latar belakang pendidikan yang beragam.

Keempat, bagi peneliti selanjutnya, disarankan untuk melakukan studi tindak lanjut (follow-up study) enam bulan setelah program berakhir guna mengukur keberlanjutan perubahan perilaku manajerial mitra dan dampaknya terhadap peningkatan pendapatan usaha secara terukur.

### DAFTAR PUSTAKA

- [1] Amrullah, M. et al., 2024, Sosialisasi dan Pendampingan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM), Entrepreneurship, dan Digitalisasi Bisnis, JURPIKAT (Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat), vol. 5, no. 4, hal. 1332–1344.
- [2] Suhono, S. et al., 2022, Sosialisasi Perpajakan dan Pendampingan UMKM sebagai Upaya Meningkatkan Kesadaran Membayar Pajak bagi UMKM Jawa Barat Pengguna E-Commerce, Jurnal Pendidikan Tambusai, vol. 6, no. 1, hal. 79–86.

- [3] Kotler, P. dan Keller, K. L., 2016, *Marketing Management*, Ed. 15, Pearson Education, New Jersey.
- [4] Rizki, A. et al., 2024, Pendampingan Strategi Menemukan Peluang Usaha Dalam Peningkatan Pemasaran Batik dan Tas Anyaman Talunombo, *Surya Abdimas*, vol. 8, no. 4, hal. 601–609.
- [5] Aristio, A. et al., 2019, Pendampingan Usaha Kecil dan Menengah Donat Kentang dalam Peningkatan Efisiensi, Produktivitas, dan Pendapatan, *Jurnal Pemberdayaan Masyarakat*, vol. 1, no. 2, hal. 379–392.
- [6] Mudijah, S. et al., 2024, Pendampingan Kewirausahaan bagi Usaha Mikro, Kecil dan Menengah di Kecamatan Ciledug Kota Tangerang, *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, vol. 4, no. 1, hal. 119–127.
- [7] Kusumastuti, A. dan Khoiron, A. M., 2019, *Metode Penelitian Kualitatif*, Lembaga Pendidikan Sukarno Pressindo, Semarang.
- [8] Murdani, M. et al., 2019, Pengembangan Ekonomi Masyarakat Melalui Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (Studi di Kelurahan Kandri Kecamatan Gunungpati Kota Semarang), *Jurnal Abdimas*, vol. 23, no. 2, hal. 152–157.
- [9] Nurjanah, N. et al., 2024, Pelatihan dan Pendampingan untuk Meningkatkan Potensi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Kelurahan Sawitan, *Warta LPM*, hal. 172–184.
- [10] Maharani, A. et al., 2024, Pendampingan Promosi dan Inovasi Kemasan Terhadap Peningkatan Penjualan Minuman “Tuk Tuk Thai” di Rantau Rasau, *Jurnal Bangun Abdimas*, vol. 3, no. 2, hal. 265–271.
- [11] Bachtiar, R. R., 2022, Pemberdayaan Perempuan Melalui Pendampingan Pengolahan Jamur Tiram Putih di Pondok Pesantren Mamba’ussunah Kebaman, Banyuwangi, *Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat*, vol. 13, no. 2.
- [12] Sutoni, A. et al., 2021, Pendampingan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) dalam Meningkatkan Kualitas Produk di Desa Rancagoong, Kecamatan Cilaku, Kabupaten Cianjur, *Ikra-lth Abdimas*, vol. 4, no. 2, hal. 127–134.