



Pelatihan Manajemen Usaha dalam Meningkatkan Usaha UMKM di Kota Tangerang

Business Management Training in Improving MSME Businesses in Tangerang City

Henry Gunawan^{1*}, Astrid Amalia Noeraini², Sutandi³, Kheiline⁴, Yonardo Davinchi⁵

¹⁻⁵ Fakultas Bisnis Universitas Buddhi Dharma, Indonesia

henry.gunawan@ubd.ac.id^{1*}, sutandi.sutandi@ubd.ac.id³

Alamat Kampus: Jl. Imam Bonjol No.41 Karawaci Tangerang

Korespondensi penulis: henry.gunawan@ubd.ac.id

Article History:

Received: Juli 31, 2023

Revised: Agustus 15, 2023

Accepted: Agustus 29, 2023

Published: Agustus 31, 2023

Keywords: MSME, Business management training, Tangerang City

Abstract: To expand the MSME network and based on existing phenomena, we aim to conduct business management training in improving businesses for MSMEs in Tangerang City. Improving businesses from various aspects such as increasing income/revenue, in addition to expanding networks, increasing promotions, improving financial management, increasing creativity. There are still many MSME actors who do not have marketing planning, marketing strategies, promotions and online sales through social media or e-commerce, lack of information about good and correct simple bookkeeping and financial management. MSME actors still combine personal money with business money. Counseling and training programs can be organized well and run smoothly according to the activity plan that has been prepared. The response from partners is very enthusiastic, this can be seen from the questions asked by partners. The material presented is also relevant to the desires and needs of partners in developing their businesses. Recommendations related to the implementation of this community service are to hold training and socialization about applications to make it easier for MSMEs to develop their businesses.

Abstrak

Untuk memperluas jaringan UMKM dan berdasarkan fenomena yang ada, maka kami bertujuan untuk melakukan pelatihan manajemen usaha dalam meningkatkan usaha bagi UMKM yang ada di Kota Tangerang. Meningkatkan usaha dari berbagai aspek seperti kenaikan penghasilan / pendapatan, selain itu memperluas jaringan, meningkatkan promosi, meningkatkan manajemen keuangan, meningkatkan kreatifitas. Masih banyaknya pelaku UMKM yang belum memiliki perencanaan pemasaran, strategi pemasaran, promosi dan jualan secara online melalui media sosial ataupun e-commerce, kurangnya informasi tentang pencatatan pembukuan sederhana yang baik dan benar serta manajemen keuangan. Pelaku UMKM masih menggabungkan uang pribadi dengan uang usaha. Program penyuluhan dan pelatihan dapat diselenggarakan dengan baik dan berjalan dengan lancar sesuai dengan rencana kegiatan yang telah disusun. Respon dari mitra sangat antusias, ini terlihat dari pertanyaan-pertanyaan yang diajukan oleh mitra. Materi yang disampaikan juga relevan dengan keinginan dan kebutuhan mitra dalam mengembangkan usahanya. Rekomendasi terkait pelaksanaan abdimas ini adalah diadakan pelatihan-pelatihan dan sosialisasi tentang aplikasi untuk mempermudah UMKM untuk mengembangkan usahanya.

Kata kunci: UMKM, Pelatihan Manajemen Usaha Kota Tangerang

1. PENDAHULUAN

KBRN, Tangerang: Dinas Perindustrian, Perdagangan, Koperasi, dan Usaha Kecil Menengah (Disperindagkop UKM) Kota Tangerang terus berupaya meningkatkan pertumbuhan ekonomi lokal. Menggandeng berbagai Usaha Mikro Kecil dan Menengah

(UMKM) dari binaan tiap kecamatan, Bazar UMKM digelar di Plaza Pusat Pemerintahan (Puspem) Kota Tangerang pada Senin, (6/2/23). UMKM asal Kota Tangerang yang mejeng di ajang tahunan International Handicraft Trade Fair (INACRAFT) 2023 di Jakarta Convention Center (JCC), raup transaksi ratusan juta rupiah. Dinas Perindustrian, Perdagangan, Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah (Disperindagkop UKM), mengirimkan tujuh UMKM binaan ke INACRAFT 2023. Yaitu Roka Collection, Khimar Syar'i, Shetin Paper Flower, Bunga Rakit Krisna, Batik Akkar, NFZ Slingshots Indonesia, In'et (Indonesia Etnik).

Menurutnya, booth Kota Tangerang termasuk yang ramai dikunjungi. Terlebih, booth Kota Tangerang adalah booth terbesar dibanding Kota/Kabupaten lain di Provinsi Banten. Dengan diikutinya INACRAFT 2023 ini, diharapkan dapat memacu UMKM lainnya di Kota Tangerang untuk terus berinovasi dan menghasilkan produk-produk terbaik, yang dapat menembus pasar internasional.

Menteri Pariwisata dan Ekonomi Kreatif (Menparekraf) Sandiaga Uno mendorong para pelaku ekonomi kreatif (ekraf) yang berpartisipasi di ajang Jakarta International Handicraft Trade Fair atau disingkat INACRAFT 2023 agar bisa menjadi agen perubahan untuk kebangkitan ekonomi nasional. Hal tersebut bisa terjadi karena ekraf mampu menciptakan lebih banyak kesempatan lapangan kerja.

Tahun 2023 ini, pameran INACRAFT diikuti 1.118 Usaha Kecil dan Menengah (UKM). Mereka mengisi 1.200 booth yang terdiri dari 904 anggota ASEPHI, 214 non anggota, dan 61 peserta binaan Kementerian Perindustrian, Kementerian Perdagangan, Kementerian Pariwisata dan Ekonomi Kreatif, Kementerian BUMN, dan Kementerian Hukum dan HAM, 35 BUMN, 255 peserta binaan dinas atau dekranasda.

Adapun sebelumnya Menparekraf Sandiaga Uno sempat mengatakan bahwa aktivitas membeli produk fesyen bekas atau dikenal dengan istilah *thrifting* ikut menjadi perhatiannya. *Thrifting* yang sedang jadi tren dan digemari anak muda adalah peluang usaha ekonomi kreatif dengan mengutamakan prinsip keberlanjutan lingkungan.

Pemerintah Kota (Pemkot) Tangerang melalui Dinas Perindustrian, Perdagangan, Koperasi, Usaha Kecil Menengah (Disperindagkop UKM) kembali membuka program fasilitas pendaftaran merek bagi pelaku Usaha Mikro Kecil Menengah dengan masa pendaftaran hingga 9 Juni 2023. Kepala Disperindagkop UKM, Suli Rosadi, mengatakan bahwa fasilitas pendaftaran hak merek dagang bagi pelaku usaha mikro di Kota Tangerang ini tidak dipungut biaya alias gratis dengan memenuhi beberapa persyaratan.

Saat ini Kota Tangerang telah dikenal sebagai Pemerintah Daerah yang mendaftarkan merek paling banyak. Di tahun 2022 lalu tercatat Pemkot Tangerang berhasil melegalkan 250 merek pelaku UMKM. Melalui program ini juga, Pemkot Tangerang berhasil meraih Penghargaan Fasilitas Sertifikat Merek Dagang terbanyak pertama di Provinsi Banten dan keempat secara Nasional dari Kemenkumham karena memfasilitasi Hak Kekayaan Intelektual (HKI) untuk 1.750 pelaku UMKM.

Untuk memperluas jaringan UMKM dan berdasarkan fenomena yang ada, maka kami bertujuan untuk melakukan pelatihan manajemen usaha dalam meningkatkan usaha bagi UMKM yang ada di Kota Tangerang. Meningkatkan usaha dari berbagai aspek seperti kenaikan penghasilan / pendapatan, selain itu memperluas jaringan, meningkatkan promosi, meningkatkan manajemen keuangan, meningkatkan kreatifitas.

2. METODE

Dalam pengabdian kepada masyarakat ini metode yang akan digunakan berupa penyuluhan dan pelatihan kepada mitra abdimas yaitu pelaku UMKM di Kota Tangerang. Pelatihan dilakukan dari segi pemasaran/promosi, manajemen dan keuangan. Setelah itu dilanjutkan dengan diskusi dan tanya jawab terkait materi yang telah di sampaikan berupa perencanaan pemasaran, digital marketing, dan pencatatan pembukuan, manajemen keuangan yang baik. Mitra abdimas yaitu pelaku UMKM juga menyampaikan bagaimana kendala yang dihadapi dalam mengembangkan usahanya. Metode yang mengikutsertakan mitra tersebut disebut juga dengan metode partisipatif. Adapun digunakannya metode ini adalah agar Mitra juga memberikan kontribusi dalam peningkatan usahanya. Dengan demikian, diharapkan luaran kegiatan yang dihasilkan dapat dimanfaatkan dengan baik serta berkelanjutan oleh Mitra.

3. HASIL

Perencanaan Pemasaran

Beberapa rangkaian tugas yang menentukan keberhasilan manajemen pemasaran dan kepemimpinan pemasaran antara lain yaitu:

- a. Mengembangkan Strategi dan Rencana Pemasaran
- b. Menangkap Pemahaman atau Gagasan Pemasaran
- c. Berhubungan dengan Pelanggan
- d. Membangun Merek yang Kuat
- e. Membentuk Penawaran Pasar

- f. Menghantarkan Nilai
- g. Mengomunikasikan Nilai
- h. Menciptakan Pertumbuhan Jangka Panjang

Sedangkan strategi pemasaran adalah pendekatan pokok yang akan digunakan oleh unit bisnis dalam mencapai sasaran yang telah ditetapkan lebih dulu, di dalamnya tercantum keputusan keputusan pokok mengenai target pasar, penempatan produk di pasar, bauran pemasaran dan tingkat biaya pemasaran yang diperlukan (Kotler & Keller, 2008). Berikut 5 strategi pemasaran efektif yang dapat diterapkan oleh pelaku UMKM, yaitu

- a. menciptakan produk yang unik,
- b. membuat tujuan iklan yang jelas,
- c. melakukan online marketing,
- d. membuat promo yang menarik, dan
- e. konsisten (Pramudyatama, n.d.).

Digital Marketing

Pemasaran digital atau digital marketing merupakan hasil dari pemasaran evolusi. Evolusi terjadi ketika perusahaan menggunakan saluran media digital untuk sebagian besar pemasaran. Saluran media digital dapat di atasi dan diizinkan percakapan terus menerus, dua arah, dan pribadi antara pemasar dan konsumen (Sánchez-Franco, Peral-Peral, & Villarejo-Ramos, 2014). Manfaat yang didapat dengan mennggunakan digital marekting yaitu kecepatan penyebaran, kemudahan evaluasi, jangkauan lebih luas, murah dan efektif, dan dapat membangun nama brand. Sedangkan jenis dari digital marekting antara lain website, Search Engine Marketing (SEM) yaitu upaya untuk membuat website perusahaan mudah ditemukan dalam sistem mesin pencari, social media marketing seperti instagram, facebook dan twitter, email marketing, dan video marketing. Cara untuk melakukan digital marekting pertama, siapkan alat yang digunakan untuk melakukan pemasarannya (website, akun media sosial, identitas brand dan produk, unggahan blog, jejak online berupa review atau feedback dari pelanggan). Kedua, siapkan konten yang menarik perhatian dan shareable (foto, video, atau tulisan) sertra tentukan tujuan pemasaran dan target pasar yang disesuaikan dengan konten yang dibuat. Ketiga, mulai mengunggguh dan selanjutnya evaluasi setiap unggahan di setiap social media yang dimiliki, seperti memberikan feedback kepada pelanggan. Langkah selanjutnya yang dapat dilakukan adalah masuk dan bergabunglah dengan forum marketplace public (Entrepreneur, n.d.).

Pencatatan Pembukuan

Pencatatan pembukuan bagi pelaku UMKM merupakan aspek yang sangat penting, pembukuan UMKM termasuk didalamnya laporan keuangan yang menunjukkan kinerja suatu usaha bisnis. Pembukuan bagi pelaku UMKM dapat dilakukan dengan sederhana, dapat disesuaikan dengan besar kecilnya usaha yang dijalankan. Berikut adalah beberapa langkah mudah dalam membuat pembukuan bagi pelaku UMKM, yang pertama melacak faktur sebagai bukti pendukung untuk melakukan pembukuan dan laporan keuangan. Kedua pisahkan catatan atas piutang dan utang, ini dilakukan agar pembukuan rapi dan tertata sehingga dapat terhindar dari manajemen buruk yang dapat menyebabkan usaha gagal. Ketiga simpan semua data keuangan dan transaksi lainnya dengan baik dan benar agar dapat digunakan sebagai referensi pada masa yang akan datang. Keempat tinjau pembukuan keuangan secara rutin dan berkala agar dapat mengetahui informasi yang terbaru, sehingga pelaku UMKM dapat mengelola arus kas dan dapat melacak serta mengevaluasi pengeluaran dan pendapatan yang telah terjadi. Terakhir gunakan software akuntansi agar proses membuat pembukuan menjadi lebih mudah. Selain memudahkan dalam membuat pembukuan UMKM, dengan menggunakan software akuntansi, UMKM tersebut akan lebih mudah dipantau secara realtime dan instan tentunya. Bahkan, jurnal dan data transaksi UMKM dapat diakses dimanapun dan kapanpun hanya bermodalkan internet (Trusvation, 2020).

Pengelolaan Keuangan (Manajemen Keuangan)

Menurut (Handoko, 2011) manajemen atau pengelolaan adalah bekerja dengan orang-orang untuk menentukan, menginterpretasikan dan mencapai tujuan-tujuan organisasi dengan pelaksanaan fungsi-fungsi perencanaan, pengorganisasian, penyusunan personalia, pengarahan dan kepemimpinan serta pengawasan. Pengertian manajemen menurut (Wahjono, 2008) adalah gabungan ilmu dan seni yang merupakan sekumpulan proses tindakan perencanaan, pengorganisasian, pengarahan dan pemimpin, serta pengendalian atas penggunaan sumber-sumber daya organisasi yang tersedia untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan sehingga bermanfaat bagi manusia. Manajemen keuangan (pengelolaan keuangan) menurut (Kasmir, 2010) adalah segala aktivitas yang berhubungan dengan perolehan, pendanaan, dan pengelolaan aktiva dengan beberapa tujuan menyeluruh. Menurut (Hartati, 2013) seluruh proses tersebut dilakukan untuk mendapatkan pendapatan perusahaan dengan meminimalkan biaya, selain itu dalam penggunaan dan pengalokasian dana yang efisien dapat memaksimalkan nilai perusahaan.

Menurut (Hartati, 2013) menjelaskan bahwa fungsi dari manajemen keuangan (pengelolaan keuangan) adalah:

- a. Kegiatan mencari dana (obtain of fund) yang ditujukan untuk keputusan investasi yang menghasilkan laba.
- b. Kegiatan mengalokasikan dana (allocation of fund), kegiatan ini ditujukan untuk mengelola penggunaan dana dalam kegiatan perusahaan.

Pelaksanaan Abdimas

Abdimas dilaksanakan dengan mitra abdimas yaitu pelaku UMKM yang ada di Kota Tangerang. Kegiatan ini dilakukan dengan memberikan pelatihan kepada pemilik UMKM tentang bagaimana perencanaan pemasaran yang dilakukan UMKM, strategi pemasaran UMKM untuk menarik pelanggan, promosi dan jualan secara online melalui media sosial ataupun e-commerce, pencatatan pembukuan sederhana yang baik dan benar (pencatatan pengeluaran dan pemasukan), manajemen keuangan (mengelola keuangan usaha agar memperkecil biaya keluar dan dapat meningkatkan keuntungan).

Pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan dengan penuh antusias. Pada kegiatan pengabdian kepada masyarakat tanya jawab dari peserta yaitu bagaimana caranya untuk melakukan pembukuan sederhana untuk usaha nasi uduk dan bagaimana penerapan penjualan online pada usaha telur asin adapun tanggapan dari pemateri yaitu Pembukuan sederhana untuk usaha nasi uduk mencakup pencatatan pemasukan, pengeluaran, dan transaksi keuangan lainnya. Berikut beberapa hal yang perlu diperhatikan dalam pembukuan sederhana untuk usaha nasi uduk: Catat semua pemasukan dan pengeluaran, Buat catatan untuk kas utama Buat catatan untuk stok barang, Catat semua inventaris perusahaan

Buat laporan keuangan, seperti laporan laba rugi, laporan arus kas, laporan perubahan modal, dan laporan neraca Selain pembukuan, pengelolaan keuangan yang baik juga penting untuk usaha nasi uduk. Beberapa hal yang perlu diperhatikan dalam pengelolaan keuangan usaha nasi uduk adalah: Memisahkan uang pribadi dan modal, Memperhitungkan keuntungan, Menjaga kebersihan dan tampilan warung, Memberikan pelayanan yang ramah dan cepat. Selanjutnya tanggapan berikutnya Untuk menjaga telur agar tidak pecah saat dibawa, Anda bisa menggunakan wadah khusus untuk membawa telur. Wadah khusus ini bisa berupa egg holder yang dijual di pasaran. Bungkus telur dengan kertas untuk mengurangi risiko pecah.

Selanjutnya mengirim telur menggunakan Ojek Online (Grab/Gojek) agar cepat sampai ke tangan pelanggan.

4. DISKUSI

Masih banyaknya pelaku UMKM yang belum memiliki perencanaan pemasaran, strategi pemasaran, promosi dan berjualan secara online melalui media sosial ataupun e-commerce, pelaku UMKM belum mengetahui tentang pembukuan sederhana yang baik dan benar, pelaku usaha perlu kiat, tatacara penulisan dan pembukuan keuangan sederhana, pelaku usaha diberikan pelatihan laporan keuangan usaha. Pembukuan sederhana mencakup: Catat semua pemasukan dan pengeluaran, Buat catatan untuk kas utama Buat catatan untuk stok barang, Catat semua inventaris perusahaan, Buat laporan keuangan, seperti laporan laba rugi, laporan arus kas, laporan perubahan modal, dan laporan neraca Selain pembukuan, pengelolaan keuangan yang baik juga penting untuk usaha nasi uduk. Beberapa hal yang perlu diperhatikan dalam pengelolaan keuangan usaha nasi uduk adalah: Memisahkan uang pribadi dan modal, Memperhitungkan keuntungan. Masih kurangnya pelatihan manajemen keuangan yaitu tentang penghitungan Break Even Point atau titik impas / titik balik modal dimana komponen yang di butuhkan Biaya tetap (fixed cost), Biaya variabel (variabel cost), harga penjualan, dan laba. Selanjutnya tentang safety stock atau stok pengaman untuk menggambarkan tingkat stok ekstra yang dipertahankan untuk mengurangi risiko kehabisan stok yang disebabkan ketidakpastian pasokan dan permintaan. Pelaku UMKM masih menggabungkan uang pribadi dengan uang usaha.

5. KESIMPULAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan untuk melakukan pelatihan manajemen usaha dalam meningkatkan usaha bagi UMKM yang ada di Kota Tangerang. Dengan adanya kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dapat memperluas jaringan pelaku UMKM. Pada awalnya pelaku UMKM belum mengetahui tentang Manajemen usaha yang meliputi : perencanaan pemasaran, strategi pemasaran, berjualan secara online melalui media sosial ataupun e-commerce, pencatatan pembukuan sederhana dan manajemen keuangan yang baik dan benar. Pada saat pelaksanaan kegiatan pengabdian kepadamasyarakat, dosen-dosen dari Universitas Buddhi Dharma telah menjelaskan : pengertian perencanaan pemasaran, strategi pemasaran, macam-macam pemasaran, konsep pemasaran, pengertian digital marketing, jenis digital marketing, manfaat digital marketing, kelebihan digital marketing, dampak digital marketing, Pengertian Pembukuan Keuangan sederhana, Fungsi Pembukuan Keuangan sederhana, Keuntungannya Pembukuan Keuangan sederhana, Pengertian Pengelolaan Keuangan (Manajemen Keuangan), Fungsi Manajemen Keuangan, Manfaat Manajemen Keuangan, Dampak

Positif Manajemen Keuangan, Break Even Point atau titik impas / titik balik modal, safety stock atau stok. Dengan diadakannya kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini pelaku UMKM menjadi paham dan mampu mengimplementasikan perencanaan pemasaran, strategi pemasaran, berjualan secara online melalui media sosial ataupun e-commerce, pencatatan pembukuan sederhana dan manajemen keuangan yang baik dan benar. Program penyuluhan dan pelatihan dapat diselenggarakan dengan baik dan berjalan dengan lancar sesuai dengan rencana kegiatan yang telah disusun. Respon dari mitra sangat antusias, ini terlihat dari pertanyaan-pertanyaan yang diajukan oleh mitra. Materi yang disampaikan juga relevan dengan keinginan dan kebutuhan mitra dalam mengembangkan usahanya. Rekomendasi terkait pelaksanaan abdimas ini adalah diadakan pelatihan-pelatihan dan sosialisasi tentang aplikasi untuk mempermudah UMKM untuk mengembangkan usahanya.

Pengakuan/Acknowledgements

Kami tim pengabdian kepada masyarakat mengucapkan banyak terima kasih kepada Universitas Buddhi Dharma karena telah memfasilitasi kami untuk melakukan kegiatan pengabdian kepada masyarakat. Universitas Buddhi Dharma support kami dengan memberikan waktu, tempat, peralatan serta perlengkapan. Terima kasih pula kepada Ibu Dekan Fakultas Bisnis yang selalu ramah ketika kami mengurus perijinan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini.

Kami tim pengabdian kepada masyarakat mengucapkan banyak terima kasih kepada mitra pengabdian kepada masyarakat yang sudah menyempatkan waktu untuk hadir pada pelatihan ini yang dilaksanakan di Universitas Buddhi Dharma.

DAFTAR REFERENSI

- Bangun, B., & Lisanto, J. C. (2023). Pelatihan manajemen usaha kecil untuk pelaku UMKM kuliner di Tangerang. *Jurnal Serina Abdimas*, 1(2), 665–672. <https://doi.org/ISSN-L-2986-6065>
- Beberapa Contoh Masalah UMKM dan Solusinya. (2020, September 27). Trusvation. Diakses pada 21 Januari 2022 dari <https://www.trusvation.com/beberapa-contoh-masalah-umkmdan-solusinya/>
- Handayani, T., & Suharyati. (2021). Pelatihan manajemen usaha dalam meningkatkan usaha UMKM kuliner. *Jurnal Pengabdian Masyarakat: Pemberdayaan, Inovasi dan Perubahan*, 1(1), 5–14. <https://doi.org/10.59818/jpm>
- Handoko, H. (2013). *Manajemen personalia dan sumber daya manusia*. Yogyakarta: BPFE Anggota IKAPI.

- Hartati, S. (2013). Manajemen keuangan untuk usaha mikro, kecil, dan menengah. Diakses dari www.api-pwu.com/wp-content/uploads/2013/01/ArtikelSri-Hartati.pdf
- Kasmir. (2010). Bank dan lembaga keuangan lainnya. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2008). Manajemen pemasaran. Jakarta: Erlangga.
- Liputan6. (2023). Mejeng di INACRAFT 2023 UMKM Tangerang raup omzet ratusan juta. Liputan6. Diakses dari <https://www.liputan6.com/bisnis/read/5225251/mejeng-di-inacraft-2023-umkm-tangerang-raup-omzet-ratusan-juta>
- Paraswani, N. K. C., & Krisnantara, K. D. (2022). Pelatihan manajemen usaha dalam meningkatkan usaha UMKM Rumah Makan Kartika. ABDIRA Jurnal Pengabdian Masyarakat, 2(1), 103–109.
- Pramudyatama, Y. (n.d.). Strategi Instagram marketing tahun 2021. Whello Indonesia. Diakses pada 14 Juni 2023 dari <https://whello.id/tips-digital-marketing/strategi-instagram-marketing-terbaru/>
- RRI. (2023). Disperindagkop UKM gelar bazar perdana tahun 2023. RRI. Diakses dari <https://www.rri.co.id/banten/bisnis/156071/disperindagkop-ukm-gelar-bazar-perdana-tahun-2023>
- Sánchez-Franco, M. J., Peral-Peral, B., & Villarejo-Ramos, Á. F. (2014). Users' intrinsic and extrinsic drivers to use a web-based educational environment. Computers & Education, 74, 81–97. <https://doi.org/10.1016/j.compedu.2014.01.007>
- Suhandi, & Jefri, U. (2020). Pelatihan manajemen usaha untuk meningkatkan daya saing kepada para pelaku usaha industri kecil dan menengah (UIKM) Keripik Talas Beneng di Kampung Cinyurup Kecamatan Karangtanjung Kabupaten Pandeglang. Indonesian Community Service and Empowerment Journal (IComSE), 1(2), 77–83. <https://doi.org/ISSN-2723-2549>
- Tribun News. (2023). Disperindagkop UKM Kota Tangerang gelar bazar UMKM perdana tahun 2023. Tribun News. Diakses dari <https://umkm.kompas.com/read/2023/05/02/193000483/pemkot-tangerang-buka-fasilitas-gratis-pendaftaran-merek-ini-caranya>
- Wahjono, S. (2008). Manajemen tata kelola organisasi bisnis. Jakarta: PT Indeks.