



Business Plan Untuk Maksimalisasi Cuan: Pelatihan Bagi UMKM Sektor Kuliner di Kabupaten Sambas

Eliza Noviriani¹, Novi Sentiya¹, Roshani¹

¹Program Studi Akuntansi Keuangan Perusahaan, Politeknik Negeri Sambas, Kalimantan Barat, Indonesia 79463

*Email koresponden: eliza.noviriani@poltesa.ac.id

ARTICLE INFO

Article history

Received: 01 Apr 2024

Accepted: 30 Jul 2024

Published: 31 Aug 2024

Kata kunci:

Pelatihan Keuangan;

Rencana Bisnis;

Rumah BUMN;

UMKM.

Keywords:

Business Plan;

Financial Training;

MSMEs;

Rumah Bumh.

ABSTRAK

Background: Upaya pelatihan dan pendampingan pelaku UMKM Kabupaten Sambas di bidang keuangan antara lain melalui implementasi strategi pengembangan usaha, pemasaran berbasis digital serta penyusunan laporan keuangan. Namun sejauh ini, belum pernah dilakukan pelatihan maupun pendampingan pembuatan rencana bisnis (business plan) bagi pelaku UMKM Kabupaten Sambas khususnya yang bergerak di sektor kuliner padahal UMKM selayaknya menjalankan tata kelola bisnis yang teratur. Kegiatan pengabdian ini bertujuan untuk memberikan pengetahuan serta keterampilan pembuatan dokumen rencana bisnis (business plan) bagi pelaku UMKM bidang kuliner. **Metode:** Pelatihan dilakukan pada 15 pelaku UMKM sektor kuliner di kabupaten Sambas. Kegiatan diselenggarakan di Rumah BUMN Kabupaten Sambas dan berlangsung dalam 3 tahapan, yakni tahap diskusi, pemaparan teori serta praktik menggunakan metode *Community Based Participatory* (CBPR). Peningkatan pengetahuan dan keterampilan diukur dengan kuesioner pra dan pasca pelatihan. **Hasil:** Evaluasi capaian keberhasilan pelatihan dengan kuesioner memperoleh hasil perubahan signifikan pengetahuan dan keterampilan pembuatan rencana bisnis (business plan) peserta yaitu dari 20% menjadi 100% dibandingkan sebelum mengikuti pelatihan. **Kesimpulan:** Pelatihan yang telah diselenggarakan memberikan dampak yang cukup besar untuk pengembangan UMKM di Kabupaten Sambas agar semakin produktif dengan memperluas koneksi pasar yang lebih luas dalam upaya mencapai misi UMKM naik kelas.

ABSTRACT

Background: Efforts to train and assist Sambas Regency MSME players in the financial sector include implementing business development strategies, digital-based marketing, and preparing financial reports. However, there has never been any training or assistance in making business plans for MSMEs in Sambas Regency, especially those operating in the culinary sector, even though MSMEs should carry out regular business management. This service activity aims to provide knowledge and skills in creating business plan documents for MSMEs in the culinary sector. **Methods:** Training was carried out for 15 MSME actors in the culinary industry in Sambas district. The activity was held at the Sambas Regency BUMN House and took place in 3 stages: the discussion stage, theoretical presentation, and practice using the Community Based Participatory (CBPR) method. Pre- and post-training questionnaires measured increased knowledge and skills. **Results:** Evaluation of the success of the training using a questionnaire resulted in significant changes in the participants' knowledge and business plan-making skills, namely from 20% to 100% compared to before attending the training. **Conclusions:** The training that has been held has had a significant impact on the development of MSMEs in Sambas Regency, making them more productive by expanding broader market connections to achieve the mission of MSMEs moving up in class.



PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan salah satu motor penggerak roda perekonomian Indonesia (Anggraini et al., 2022). Peran UMKM sebagai entitas usaha mayoritas menghasilkan dampak yang signifikan yakni menciptakan lapangan pekerjaan baru, pemanfaatan sumber daya, inovasi serta beragam inovasi produk dan jasa (Elfaki et al., 2021; Schönfuß et al., 2021; Yong, 2020). Mengingat peran nya tersebut, tidak dapat dipungkiri bahwa hingga saat ini UMKM telah menguasai lebih dari 90% pangsa usaha di Indonesia (Hastin, 2022; Noviriani et al., 2024). Fakta ini sejatinya menjadi salah satu kekuatan yang dimiliki oleh negara dalam menyongsong era Indonesia emas di tahun 2045 mendatang.

Pesatnya pertumbuhan UMKM tidak hanya terjadi di wilayah perkotaan namun juga merambah hingga ke daerah salah satunya di Kabupaten Sambas Provinsi Kalimantan Barat. Sektor usaha yang dijalankan oleh masyarakat mayoritas merupakan Usaha Kecil, Mikro dan Menengah (UMKM) yaitu sebanyak 22.970 unit bisnis sehingga menempatkan Kabupaten Sambas sebagai kabupaten di Provinsi Kalimantan Barat dengan jumlah pelaku UMKM terbanyak pada posisi ketiga (www.disperindagkop.sambas.go.id). Varietas produk dan jasa yang ditawarkan pun cukup beragam diantaranya jasa binatu (laundry), pesan antar, makanan dan minuman (kuliner), toko grosir serta bentuk produk dan jasa lainnya. Namun, dari keseluruhan sektor UMKM yang berada di Kabupaten Sambas, UMKM sektor kuliner tercatat sebagai usaha terbanyak yang digeluti oleh masyarakat (Noviriani et al., 2024).

Berbagai bentuk pelatihan dan pendampingan bagi UMKM telah diselenggarakan baik oleh pemerintah daerah setempat maupun lembaga-lembaga terkait. Salah satu lembaga yang aktif menaungi UMKM di Kabupaten Sambas ialah Bank Rakyat Indonesia (BRI) melalui Rumah BUMN. Dalam hal ini, Rumah BUMN berperan menjadi wadah bagi UMKM binaan BRI dengan menyediakan fasilitas transfer pengetahuan melalui pelatihan dan pendampingan baik yang berkaitan dengan bidang keuangan maupun non keuangan. Harapannya, para pelaku UMKM memiliki bekal yang cukup untuk bersaing di era globalisasi dan digitalisasi dengan pengetahuan dan keterampilan mumpuni. Bak gayung bersambut, menurut wawancara dengan salah seorang staf Rumah BUMN Kabupaten Sambas, pelaku UMKM tergolong proaktif untuk terlibat dalam pelatihan dan pendampingan. Hal ini ditandai dengan membludaknya jumlah peserta pelatihan setiap periode yang didominasi oleh pelaku bisnis sektor kuliner.

Upaya pelatihan dan pendampingan pelaku UMKM Kabupaten Sambas di bidang keuangan antara lain melalui implementasi strategi pengembangan usaha (Iman Kalis et al., 2023), pemasaran berbasis digital (Hardiansyah et al., 2023; Savitri, 2024) serta penyusunan laporan keuangan (Noviriani et al., 2024). Namun sejauh ini, belum pernah dilakukan pelatihan maupun pendampingan pembuatan rencana bisnis (business plan) bagi pelaku UMKM Kabupaten Sambas khususnya yang bergerak di sektor kuliner. Padahal, mengingat peran vitalnya dalam perekonomian, UMKM selayaknya menjalankan tata kelola bisnis yang teratur. Tata laksana pengelolaan bisnis tersebut dimulai dari perencanaan (planning), pengorganisasian (organizing), pelaksanaan (actuating), pengendalian (controlling) hingga evaluasi (evaluating) (Schraeder et al., 2014; Shafter et al., 2016) yang termuat dalam dokumen rencana bisnis (business plan). Oleh sebab

itu, dokumen rencana dalam suatu bisnis merupakan hal esensial dan diperlukan sebagai acuan atau pedoman untuk mencapai tujuan bisnis.

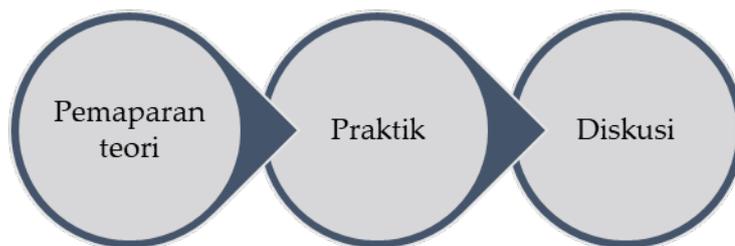
Diantara aspek-aspek yang membutuhkan perhatian yakni aspek keuangan melalui pembuatan rencana bisnis (business plan). Hingga saat ini, dokumentasi rencana bisnis (business plan) masih menjadi hal yang jarang dilakukan oleh pelaku UMKM karena pada dasarnya perencanaan bisnis masih dilakukan secara sederhana dan belum terdokumentasi dengan sistematis. Bahkan dalam beberapa kasus ditemukan fakta bahwa pelaku UMKM menjalankan bisnis tanpa perencanaan yang matang dan proyeksi masa depan sehingga capaian kemajuan bisnis sulit untuk diidentifikasi. Begitu pula dengan pengorganisasian, pelaksanaan, pengendalian serta evaluasi bisnis tergolong belum dicatat dengan baik dan teratur.

Guna memenuhi kebutuhan pelaku UMKM dan mengatasi permasalahan yang mereka hadapi kira nya diperlukan pelatihan pembuatan dokumen rencana bisnis (business plan). Pelatihan ini menargetkan pelaku UMKM sektor kuliner di Kabupaten Sambas mengingat sektor kuliner adalah sektor yang mendominasi pangsa pasar UMKM di Kabupaten Sambas dan sektor UMKM terbanyak dalam binaan BRI. Guna melengkapi program pelatihan dan pendampingan rutin yang diselenggarakan dan difasilitasi oleh Rumah BUMN terhadap UMKM binaan BRI, kegiatan pengabdian ini bertujuan untuk memberikan pengetahuan serta keterampilan pembuatan dokumen rencana bisnis (business plan) bagi pelaku UMKM bidang kuliner. Pelatihan ini diharapkan dapat menjadi solusi untuk mengatasi permasalahan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) pada aspek dokumentasi rencana bisnis.

METODE PELAKSANAAN

Pelatihan pembuatan rencana bisnis (business plan) bagi 15 pelaku UMKM sektor kuliner di Kabupaten Sambas dilaksanakan dengan metode *Community Based Participatory (CBPR)*. Metode ini digunakan untuk memaksimalkan keterampilan tertentu suatu kelompok sosial demi perubahan yang lebih baik (Mukaromah et al., 2023; Noviriani et al., 2024). Berdasarkan hal tersebut, pelatihan yang di inisiasi oleh BRI ini dilaksanakan selama satu hari pada tanggal 4 Maret 2024 bertempat di Rumah BUMN Kabupaten Sambas. Pelatihan terselenggara dalam beberapa tahap kegiatan yakni mulai dari sesi diskusi, penyampaian materi dan praktik agar pengetahuan maupun keterampilan yang diperoleh peserta lebih komprehensif.

Diskusi merupakan kegiatan yang mengawali sesi pelatihan. Sesi diskusi dilakukan dengan tujuan mengetahui pemahaman awal peserta mengenai rencana bisnis (business plan) dan memetakan permasalahan secara lebih mendalam melalui interaksi langsung dengan peserta. Dalam hal ini, melalui sarana diskusi, tahap pelatihan berikutnya akan lebih terarah sehingga tepat sasaran. Selanjutnya adalah tahap pemaparan materi mengenai teori pembuatan rencana bisnis (business plan) yang mencakup peran sektor UMKM dalam perekonomian, manfaat pembuatan rencana bisnis (business plan) hingga *format template* rencana bisnis (business plan) bagi UMKM. Tahap terakhir adalah sesi praktik. Pada sesi ini, peserta memperoleh kesempatan untuk mempraktikkan pembuatan dokumen rencana bisnis yang disesuaikan dengan kondisi usaha masing-masing. Adapun tahapan kegiatan pelatihan seperti terlihat pada [Gambar 1](#) berikut:



Gambar 1. Tahapan Kegiatan Pelatihan Pembuatan Rencana Bisnis (Business Plan)

Pengukuran peningkatan pengetahuan dan keterampilan peserta dilakukan dengan evaluasi melalui kuesioner pra serta pasca pelatihan. Dalam hal ini, sebelum memulai pelatihan peserta diminta untuk mengisi kuesioner yang terdiri dari beberapa pertanyaan untuk mengukur pengetahuan awal peserta. Demikian pula saat sesi akhir pelatihan, pelaku UMKM selaku peserta pelatihan kembali diminta untuk mengisi kuesioner dengan pertanyaan yang sama agar peningkatan pengetahuan dan keterampilan dapat terukur.

Capaian yang diharapkan melalui serangkaian tahapan pelatihan adalah peningkatan pengetahuan peserta mengenai pembuatan rencana bisnis (business plan). Selain itu, disamping pengetahuan mengenai fungsi dan manfaat pembuatan rencana bisnis peserta pelatihan juga memiliki keterampilan untuk menyusun rencana bisnis (business plan) sesuai bisnis masing-masing.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelatihan pembuatan rencana bisnis (business plan) merupakan implementasi Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) untuk meningkatkan literasi dan keterampilan dalam menunjang aktivitas bisnis UMKM khususnya di bidang keuangan (Hanifa et al., 2021; Hasan et al., 2020; Pratiwi et al., 2021). Kegiatan yang diselenggarakan di Rumah BUMN Kabupaten Sambas ini dihadiri oleh 15 pelaku usaha bidang kuliner. Sebagaimana telah disebutkan pada pembahasan di atas, kegiatan pelatihan ini berlangsung dalam 3 tahapan, yakni:

1. Diskusi

Sesi diskusi dimulai dengan meminta para peserta untuk mengisi kuesioner yang berisikan 11 pertanyaan guna mengetahui pemahaman awal peserta pelatihan. Berdasarkan jawaban “Setuju” yang diperoleh pada Tabel 1. berikut, dapat disimpulkan bahwa sebagian besar peserta telah memiliki pengetahuan tentang bisnis yang dikelola. Dalam hal ini, para peserta telah memiliki rencana untuk mengembangkan usaha, menambah modal maupun analisis situasi pesaing. Namun, satu hal yang menjadi perhatian adalah jumlah pelaku UMKM yang telah menyusun rencana bisnis dalam suatu dokumen tertulis hanya sebanyak 3 orang peserta. Hal ini menandakan bahwa para peserta pelatihan belum memiliki dokumen tertulis mengenai rencana pengembangan bisnis. Padahal, analisis situasi dan strategi bisnis sulit terlaksana apabila tidak terdokumentasikan dengan sistematis.

Tabel 1. Jawaban “Setuju” Peserta Pra Pelatihan

| Deskripsi Pertanyaan | Jumlah Peserta Menjawab “Setuju” |
|--|----------------------------------|
| Saya mengetahui rencana bisnis kedepan | 10 |
| Saya menyusun rencana bisnis dalam suatu dokumen | 3 |
| Saya mengetahui kekuatan bisnis saya | 7 |
| Saya mengetahui kelemahan bisnis saya | 8 |
| Saya mengetahui peluang bisnis saya | 7 |
| Saya mengetahui ancaman bisnis saya | 8 |
| Saya mengetahui dengan jelas pesaing saya | 8 |
| Saya telah memiliki pengetahuan target pasar/konsumen | 8 |
| Saya telah merencanakan pengembangan usaha beberapa tahun ke depan | 6 |
| Saya melakukan pencatatan transaksi keuangan secara rutin | 6 |
| Saya telah memiliki gambaran untuk menambah modal usaha | 6 |

Atas dasar hasil yang diperoleh, diskusi berkelanjutan dilakukan untuk mengetahui alasan belum dilakukannya pembuatan dokumen rencana bisnis (business plan) serta kendala yang selama ini mereka rasakan terkait hal tersebut. Ibu Malistina yang berkecimpung dalam usaha pembuatan bakso dan keripik pangsit menuturkan: “*Saya sudah punya rencana kedepan usaha ini mau seperti apa, modal ditambah berapa tapi ya tidak ditulis dalam bentuk dokumen...*” Ibu Sulinah yang memproduksi abon ikan tongkol turut menambahkan: “*Saya juga sama, untuk memikirkan pemasaran produk saja kadang sudah repot...*”

Penuturan kedua pelaku UMKM tersebut diatas menunjukkan bahwa pada dasarnya mereka telah memiliki proyeksi bisnis di masa depan namun mereka belum mengetahui bahwa dokumentasi rencana bisnis (business plan) memiliki banyak manfaat serta kegunaan. Selain itu, peserta pelatihan juga belum mengetahui bentuk dokumentasi rencana bisnis (business plan) yang dapat digunakan. Hal ini wajar mengingat para peserta pelatihan tidak memiliki latar belakang pengetahuan mengenai *business plan*.

Pada sesi diskusi yang sedang berlangsung sebagaimana yang tampak di [Gambar 2](#), peserta pelatihan tidak hanya mengemukakan kendala terkait pembuatan dokumen rencana bisnis (business plan) tetapi juga beberapa kendala yang mereka hadapi dalam menjalankan bisnis diantaranya pemasaran produk, penentuan harga jual hingga strategi perdagangan sebagaimana diungkapkan oleh Ibu Sulinah: “*Khusus nya saya terkadang bingung menentukan harga jual. Sementara bahan baku yang kita pakai bisa dikatakan premium. Dari ikan, bumbu-bumbu. Kalau dijual sesuai bahan baku tidak bakal laku karena kemahalan. Tapi kalau dijual murah tidak nutup....*”



Gambar 2. Sesi Diskusi dengan Peserta Pelatihan

Kesimpulan dari hasil diskusi mendalam yang telah dilakukan adalah pelaku UMKM sektor kuliner di Kabupaten Sambas tergolong masih memiliki keterbatasan dalam literasi maupun keterampilan manajemen serta keuangan bisnis. Hal ini mengingat berbagai permasalahan yang dijabarkan erat kaitannya dengan aspek manajemen dan keuangan bisnis. Hal ini tentu nya dapat menjadi catatan dan perhatian bagi pihak terkait untuk memberikan solusi permasalahan agar dampak yang terjadi tidak semakin masif. Sesi pelatihan selanjutnya beralih pada penyampaian teori pembuatan rencana bisnis (business plan) sebagai salah satu langkah solutif untuk mengatasi kendala yang dihadapi peserta.

2. Pemaparan Teori

Pada sesi pemaparan teori disampaikan beberapa hal penting terkait pembuatan dokumen rencana bisnis (business plan) yang meliputi manfaat menyusun rencana bisnis, definisi dan komponen dokumen rencana bisnis (business plan). Seluruh materi disampaikan secara lisan menggunakan metode ceramah sebagaimana tampak pada [Gambar 3](#). Guna memperkuat interaksi dua arah, peserta dipersilakan mengajukan pertanyaan dan berdiskusi terkait seluruh informasi dan materi. Dalam hal ini, ibu Wisa Haris mengajukan pertanyaan: *"bagaimana cara membedakan produk dengan pesaing sementara produk yang dijual adalah produk yang banyak dijual di pasaran?"*. Pertanyaan tersebut menjadikan sesi pemaparan teori semakin detail dan mendalam. Hal ini tidak terlepas dari antusiasme serta keaktifan peserta pelatihan untuk bertanya.



Gambar 3. Sesi Pemaparan Teori

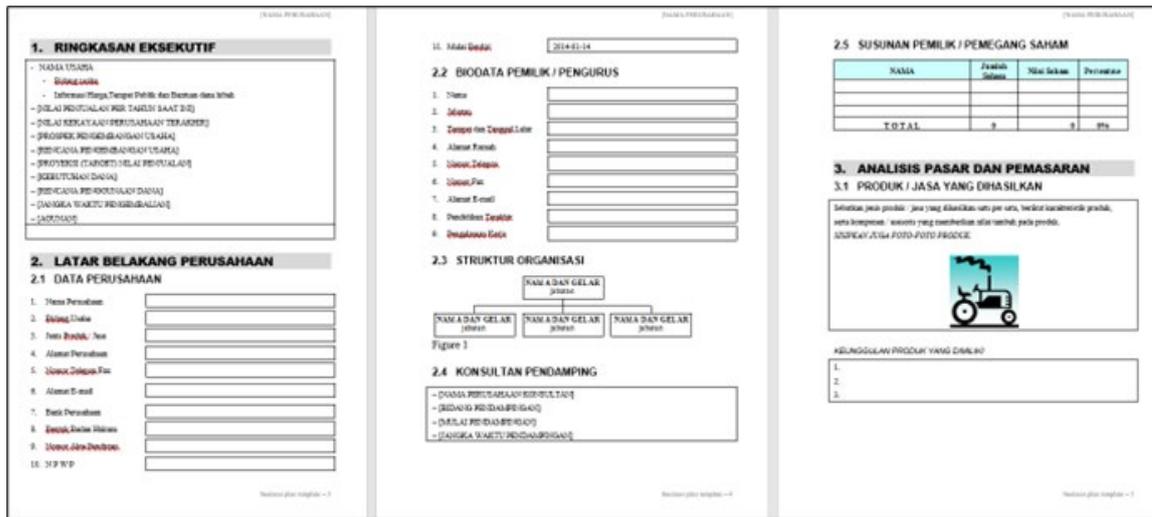
3. Praktik Pembuatan Rencana Bisnis (Business Plan)

Sesi praktik yang tampak di Gambar 4. merupakan kelanjutan dari sesi sebelumnya. Pada sesi ini, peserta diperlihatkan bentuk dokumen rencana bisnis (*business plan*). Sebagai langkah awal, dengan memanfaatkan gadget yang dimiliki baik laptop maupun handphone, peserta diminta untuk mengisi identitas bisnis Gambar 5. sebagaimana yang tertera pada dokumen. Selanjutnya, agar transfer keterampilan berjalan maksimal sesi praktik diarahkan menggunakan informasi bisnis masing-masing.



Gambar 4. Sesi Praktik

Setelah mengisi identitas bisnis, peserta pelatihan diarahkan untuk melengkapi dokumen rencana bisnis (*business plan*) lainnya yang terdiri dari informasi mengenai strategi pemasaran, analisis persaingan, rencana desain dan pengembangan usaha, rencana operasi dan manajemen serta analisis rencana keuangan bisnis. Pada kesempatan ini, peserta pelatihan memperoleh pengetahuan bahwa pembuatan rencana bisnis (*business plan*) tidak hanya sebatas merencanakan namun secara lengkap mendokumentasikan seluruh lini usaha mulai dari identitas yang bersifat umum hingga informasi keuangan.



Gambar 5. Dokumen Rencana Bisnis (*Business Plan*)

Di akhir tahap pelatihan, pelaku UMKM selaku peserta pelatihan kembali diminta untuk mengisi kuesioner dengan pertanyaan yang sama saat diawal pelatihan agar peningkatan pengetahuan dan keterampilan peserta dapat teridentifikasi. Berdasarkan jawaban yang diperoleh dari kuesioner tampak peningkatan pengetahuan dan keterampilan pembuatan rencana bisnis (*business plan*) seluruh peserta pelatihan yang ditandai dengan meningkatnya jumlah jawaban “Setuju” menjadi hampir lebih dari 12 peserta untuk setiap item pertanyaan seperti pada Tabel 2 berikut ini.

Tabel 2. Jawaban “Setuju” Peserta Pasca Pelatihan

| Deskripsi Pertanyaan | Jumlah Peserta Menjawab “Setuju” |
|--|----------------------------------|
| Saya mengetahui rencana bisnis kedepan | 15 |
| Saya menyusun rencana bisnis dalam suatu dokumen | 15 |
| Saya mengetahui kekuatan bisnis saya | 13 |
| Saya mengetahui kelemahan bisnis saya | 13 |
| Saya mengetahui peluang bisnis saya | 12 |
| Saya mengetahui ancaman bisnis saya | 12 |
| Saya mengetahui dengan jelas pesaing saya | 12 |
| Saya telah memiliki pengetahuan target pasar/konsumen | 15 |
| Saya telah merencanakan pengembangan usaha beberapa tahun ke depan | 15 |
| Saya melakukan pencatatan transaksi keuangan secara rutin | 6 |
| Saya telah memiliki gambaran untuk menambah modal usaha | 15 |

Berdasarkan tabel diatas, dapat disimpulkan bahwa mayoritas peserta pelatihan yakni pelaku UMKM sektor kuliner di Kabupaten Sambas telah memahami pembuatan dokumen rencana bisnis (*business plan*). Hal ini sebagaimana tampak pada mayoritas

peserta menjawab “Setuju” pada setiap pertanyaan. Hasil tersebut berbeda cukup signifikan jika dibandingkan dengan jawaban saat awal pelatihan. Melalui pelatihan ini, peningkatan pengetahuan dan keterampilan pembuatan rencana bisnis (business plan) yang terukur adalah hampir mencapai 100% dari persentase hanya kurang lebih 20% sebelum pelatihan sebagaimana terlihat di [Tabel 1.](#) dan [Tabel 2.](#) Perbandingan kedua tabel tersebut menunjukkan kenaikan jumlah jawaban “setuju” dari peserta pelatihan untuk sebagian besar item pertanyaan.

Kendala yang ditemui dalam proses pelaksanaan rangkaian kegiatan pengabdian ini adalah keterbatasan waktu. Mengingat materi pembuatan rencana bisnis (business plan) merupakan materi yang cukup kompleks karena memuat berbagai lini informasi yang terdokumentasikan baik dari sisi pemasaran maupun keuangan bisnis. Oleh sebab itu, pembahasan menyeluruh dan berkelanjutan sangat dibutuhkan sebagai alternatif pemecahan masalah di masa mendatang.

KESIMPULAN

Kegiatan pengabdian melalui pelatihan pembuatan rencana bisnis (business plan) bagi pelaku UMKM sektor kuliner di Kabupaten Sambas memberikan hasil peningkatan yang signifikan bagi pengetahuan dan keterampilan peserta. Hal ini tampak pada persentase peningkatan pengetahuan dan keterampilan yang mencapai 80% yaitu dari 20% saat sebelum pelatihan menjadi 100% setelah memperoleh pelatihan. Implementasi berbagai metode yakni diskusi, transfer pengetahuan hingga praktik berkontribusi positif dan merupakan langkah solutif untuk mengatasi permasalahan. Pelatihan selanjutnya dapat mengoptimalkan transfer pengetahuan dan keterampilan manajemen maupun keuangan pelaku UMKM dengan alokasi waktu yang lebih panjang. Sebagai penutup, dalam hal ini dapat dikatakan bahwa pelatihan yang telah diselenggarakan memberikan dampak yang cukup besar untuk pengembangan UMKM di Kabupaten Sambas agar semakin produktif dengan memperluas koneksi pasar yang lebih luas dalam upaya mencapai misi UMKM naik kelas.

UCAPAN TERIMA KASIH

Tim Pengabdian mengucapkan terima kasih kepada Bank Rakyat Indonesia melalui Rumah BUMN yang telah memberikan kesempatan untuk menjadi pemateri dalam pelatihan pembuatan rencana bisnis (business plan) bagi para pelaku UMKM sektor kuliner di Kabupaten Sambas.

DAFTAR PUSTAKA

- Anggraini, L. D., Faradillah, & Rosalina, W. (2022). Pelatihan Penyusunan Laporan Keuangan Berbasis SAK EMKM Pada Pelaku Usaha Clothing Line. *Dinamisia: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 6(2), 540–546. <https://doi.org/10.31849/dinamisia.v6i2.9745>
- Elfaki, K. E., Handoyo, R. D., & Ibrahim, K. H. (2021). The Impact of Industrialization, Trade Openness, Financial Development, and Energy Consumption on Economic Growth in Indonesia. *Economies*, 9(4), 174. <https://doi.org/10.3390/economies9040174>

- Hanifa, F. H., Sastika, W., Disastra, G. M., Wahyuningtyas, R., Dewi, A. S., Muslih, M., Kusumahadi, K., Dillak, V. J., & Kurnia. (2021). Pelatihan Business Plan Bagi Pelaku UMKM di Kelurahan Sukaluyu Kecamatan Cibeunying Kota Bandung. *Jurnal Industri Kreatif Dan Kewirausahaan*, 4(1), 29–38.
- Hardiansyah, G., Triana M, N., Kalis, M. C., Mahdi, I., Aripin, & Yani, A. (2023). Analisis Pengaruh Kapabilitas Usaha dan Digital Marketing Terhadap Sustainability UMKM Kain Songket di Kabupaten Sambas dan Kerajinan Bidai di Kabupaten Bengkayang Sebagai Wilayah Perbatasan. *JMBI UNSRAT (Jurnal Ilmiah Manajemen Bisnis Dan Inovasi Universitas Sam Ratulangi)*, 10(3). <https://doi.org/10.35794/jmbi.v10i3.52822>
- Hasan, S. S. El, Maden, M., Misa, B., & Wahyudi. (2020). Pelatihan Pembuatan Business Plan Bagi Pelaku UMKM di Keluaran Mekarsari. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Madani (JPMM)*, 1(1), 37–43.
- Hastin, A. A. (2022). *Analisis Penyusunan Laporan Keuangan UMKM Berdasarkan SAK EMKM (Studi Kasus UMKM Modes Ellis)*. STIESIA.
- Iman Kalis, M. C., Hendri, M. I., & Safitri, H. (2023). Strategi Pengembangan UMKM Berbasis Kearifan Lokal Dalam Mendukung Perekonomian Daerah Pasca Pandemi Covid-19. *MBIA*, 22(2), 230–244. <https://doi.org/10.33557/mbia.v22i2.2384>
- Mukaromah, L., Noviriani, E., Alrizwan, U. A., & Zurmansyah, E. (2023). Optimalisasi kemampuan pelaporan SPT tahunan wajib pajak orang pribadi bagi pegawai pondok pesantren. *Jurnal Inovasi Hasil Pengabdian Masyarakat (JIPEMAS)*, 6(2), 392–403. <https://doi.org/10.33474/jipemas.v6i2.19564>
- Noviriani, E., Mukaromah, L., & Mulyati, S. (2024). Naik Kelas Dengan Digitalisasi: Penyusunan Laporan Keuangan UMKM Menggunakan Aplikasi “SI APIK.” *JMM (Jurnal Masyarakat Mandiri)*, 8(1), 65. <https://doi.org/10.31764/jmm.v8i1.19584>
- Pratiwi, S. R., Nainggolan, Y. T., & Yuliawati, W. (2021). Teknik Business Plan Bagi UMKM yang Efektif di Masa Pandemi. *ABDI WINA - Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 1(1), 33–41.
- Savitri, C. A. (2024). Strategi Pemasaran Usaha Kopi Bubuk Merek Liber.co (Studi Kasus UMKM Liber.co di Kecamatan Sambas Kabupaten Sambas). *Jurnal Sains Pemasaran Indonesia (Indonesian Journal of Marketing Science)*, 22(1), 1–18.
- Schönfuß, B., McFarlane, D., Hawkrige, G., Salter, L., Athanassopoulou, N., & de Silva, L. (2021). A catalogue of digital solution areas for prioritising the needs of manufacturing SMEs. *Computers in Industry*, 133, 103532. <https://doi.org/10.1016/j.compind.2021.103532>
- Schraeder, M., Self, D. R., Jordan, M. H., & Portis, R. (2014). e Functions of Management as Mechanisms for Fostering Interpersonal Trust. *Advances in Business Research*, 5(1), 50–62.
- Shafter, M. E. A., Ghnaem, S. S., & Abdelmotleb, F. A. (2016). The Roles of Management to Increase Efficiency for Employees and Interconnected with Good Leadership. *IOSR Journal of Business and Management (IOSR-JBM)*, 18(11), 8–14.
- Yong, L. (2020). *Industrialization as The Driver of Sustained Prosperity*. United Nations Industrial Development Organization.