



Peningkatan Kemampuan Manajerial UMKM Nasi Goreng di Pasar Sudagaran Kabupaten Banyumas

Etty Zuliawati Zed¹, Raihan Fatsa Alfarizi^{2*},
Affan Miftakhur Royan³, Hasbg Ashidiq⁴, Ega Radiansyah⁵

Universitas Pelita Bangsa ^{1,2,3,4,5}

e-mail: raihanfatsaalfarizi@gmail.com

Abstract

This community service aims to identify strategies for enhancing the managerial capabilities of fried rice SMEs in the market. The research method employed is a case study with a qualitative approach, involving in-depth interviews with fried rice SME owners and direct observations in the market. The findings indicate that fried rice SMEs in Sudagaran Market face various challenges in managing their businesses, including inefficient financial management, suboptimal marketing strategies, and constraints in human resource management. To address these challenges, several strategies have been implemented by SME entrepreneurs, such as enhancing managerial skills through training and entrepreneurial education, establishing partnerships with financial institutions for capital access, and leveraging technology to improve operational efficiency. This research concludes that improving the managerial capabilities of fried rice SMEs in Sudagaran Market requires an integrated and sustainable approach. Support from various stakeholders, including local government, financial institutions, and the local community, is needed to create a conducive environment for SME development.

Keywords: *Manajerial Capabilities, MSMEs, Production Efficiency.*

Abstrak

Pengabdian pada masyarakat ini bertujuan untuk mengidentifikasi strategi peningkatan kemampuan manajerial UMKM nasi goreng di pasar tersebut. Metode penelitian yang digunakan adalah studi kasus dengan pendekatan kualitatif, melibatkan wawancara mendalam dengan pemilik UMKM nasi goreng dan observasi langsung di pasar. Hasil penelitian menunjukkan bahwa UMKM nasi goreng di Pasar Sudagaran menghadapi berbagai tantangan dalam mengelola usaha mereka, termasuk manajemen keuangan yang kurang efisien, strategi pemasaran yang belum optimal, dan kendala dalam manajemen sumber daya manusia. Untuk mengatasi tantangan tersebut, beberapa strategi telah diterapkan oleh pengusaha UMKM, seperti meningkatkan keterampilan manajerial melalui pelatihan dan pendidikan kewirausahaan, menjalin kerja sama dengan lembaga keuangan untuk akses modal, serta memanfaatkan teknologi untuk meningkatkan efisiensi operasional. Penelitian ini menyimpulkan bahwa peningkatan manajerial UMKM nasi goreng di Pasar Sudagaran memerlukan pendekatan yang terpadu dan berkelanjutan. Dukungan dari berbagai pihak, pemerintah daerah, lembaga keuangan, dan komunitas lokal, diperlukan untuk menciptakan lingkungan yang kondusif bagi pengembangan UMKM.

Kata Kunci: Kemampuan Manajerial, UMKM, Efisiensi Produksi.

PENDAHULUAN

Perekonomian Indonesia telah didorong oleh pertumbuhan yang signifikan dari sektor Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), yang menjadi tulang punggung bagi ekonomi lokal di berbagai wilayah. Di tengah keberagaman industri UMKM, sektor kuliner, terutama usaha nasi goreng, memegang peran yang penting dalam perekonomian lokal, menciptakan lapangan kerja, meningkatkan pendapatan, dan memperkaya kehidupan sosial di sekitarnya. Namun, meskipun memiliki potensi besar, UMKM sering menghadapi berbagai tantangan dalam mengelola dan mengembangkan usahanya (Kurniawan *et al.*, 2024).

Salah satu lokasi yang menonjol sebagai pusat UMKM nasi goreng adalah Pasar Sudagaran, yang terletak di Kabupaten Banyumas. Pasar ini terkenal sebagai pusat perdagangan kuliner yang ramai, di mana puluhan pedagang UMKM nasi goreng beroperasi setiap hari. Meskipun memiliki potensi pasar yang besar, pengusaha UMKM masih menghadapi berbagai kendala dalam mengelola usaha (Purnomo, 2019). Pusat kegiatan manajerial UMKM nasi goreng di Pasar Sudagaran, Kabupaten Banyumas, berpusat di kantin UPB. Kegiatan manajerial dalam UMKM meliputi berbagai aspek yang penting untuk pengelolaan usaha secara efisien dan efektif (Rosfitasari, Trimukti and Alviana, 2023). Perencanaan bisnis merupakan tahapan awal dalam kegiatan manajerial UMKM nasi goreng di Sudagaran. Para pemilik usaha harus melakukan analisis pasar, menetapkan tujuan bisnis, merumuskan strategi pemasaran dan operasional, serta mengidentifikasi sumber daya yang diperlukan untuk mencapai tujuan tersebut (Prihantini, Indudewi and Vivianita, 2021). Perencanaan yang baik membantu mereka mengarahkan usaha ke arah yang diinginkan dan mengantisipasi tantangan yang mungkin terjadi di masa depan (Supriyanto *et al.*, 2023).

Manajemen keuangan merupakan aspek penting dalam kegiatan manajerial UMKM (Hasanudin and Pratama, 2023); (Hasanudin and Panigfat, 2023). Para pemilik usaha memantau arus kas, mengelola pembayaran dan penerimaan, melakukan perencanaan anggaran, dan membuat laporan keuangan. Dengan manajemen keuangan yang baik, mereka dapat menghindari masalah likuiditas, mengelola hutang dengan efisien, dan mengoptimalkan penggunaan modal untuk pertumbuhan bisnis (Hasanudin and Awaloedin, 2024).

Kegiatan pemasaran merupakan usaha penting untuk memperkenalkan produk nasi goreng kepada calon pelanggan di Pasar Sudagaran dan sekitarnya. Pemilik UMKM harus melakukan beragam strategi pemasaran, seperti promosi di media sosial, pembuatan spanduk atau brosur, serta kerjasama dengan pedagang lain di pasar untuk memperluas jangkauan pasar (Supriyanto, 2022). Pelayanan pelanggan yang baik juga menjadi fokus utama untuk mempertahankan pelanggan yang sudah ada (Supriyanto *et al.*, 2022).

Manajemen operasional melibatkan perencanaan dan pengelolaan proses produksi dan distribusi nasi goreng. Para pemilik UMKM nasi goreng di Sudagaran memastikan ketersediaan bahan baku, mengelola inventaris, mengatur jadwal produksi, serta memastikan kualitas produk yang konsisten. Mereka juga memperhatikan efisiensi waktu dan biaya dalam menjalankan operasional sehari-hari.

Kemampuan manajerial menjadi faktor kunci yang mempengaruhi kesuksesan UMKM, termasuk UMKM nasi goreng di Pasar Sudagaran. Manajerial yang baik diperlukan untuk mengelola aspek-aspek seperti keuangan, pemasaran, operasional, dan sumber daya manusia dengan efisien dan efektif. Namun, banyak pengusaha UMKM nasi goreng mungkin kurang memahami manajemen bisnis secara mendalam, yang dapat menghambat pertumbuhan dan daya saing usaha mereka. Peningkatan kemampuan manajerial UMKM nasi goreng di Pasar Sudagaran menjadi sangat penting untuk meningkatkan kesejahteraan ekonomi bagi pelaku usaha dan masyarakat sekitarnya. Oleh karena itu, penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi strategi dan pendekatan yang dapat meningkatkan kemampuan manajerial UMKM nasi goreng di Pasar Sudagaran, Kabupaten Banyumas. Dengan pemahaman yang lebih baik tentang tantangan dan peluang yang dihadapi oleh UMKM nasi goreng, langkah-langkah konkret dapat diambil untuk memperkuat dan memajukan sektor ini, sehingga memberikan dampak positif yang lebih besar bagi pertumbuhan ekonomi lokal.

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki peran penting dalam perekonomian Indonesia, dan sektor kuliner, termasuk UMKM nasi goreng, merupakan bagian integral dari lanskap ekonomi lokal. Di Pasar Sudagaran, Kabupaten Banyumas, UMKM nasi goreng berperan sebagai tulang punggung perekonomian, menyediakan lapangan kerja, dan memberikan kontribusi signifikan terhadap pendapatan masyarakat setempat. Namun, meskipun memiliki potensi besar, UMKM nasi goreng sering menghadapi tantangan dalam mengelola usaha mereka, terutama dalam hal kemampuan manajerial.

METODE PELAKSANAAN

Kegiatan pengabdian pada masyarakat ini menggunakan Metode peningkatan kemampuan manajerial UMKM nasi goreng di Pasar Sudagaran, Kabupaten Banyumas, dapat melibatkan beberapa pendekatan yang beragam. Pertama, melakukan studi kasus tentang UMKM nasi goreng yang telah berhasil meningkatkan kemampuan manajerial mereka di Pasar Sudagaran. Studi kasus memberikan wawasan mendalam tentang strategi efektif dan langkah-langkah praktis yang telah diterapkan oleh UMKM tersebut. Selanjutnya, wawancara mendalam dengan pemilik UMKM nasi goreng di Pasar Sudagaran dapat dilakukan untuk memahami tantangan yang dihadapi, kebutuhan mereka dalam meningkatkan kemampuan manajerial, serta strategi yang telah mereka

terapkan atau rencanakan. Wawancara semacam ini memberikan pemahaman yang lebih mendalam tentang kondisi nyata di lapangan. Selain itu, observasi langsung di Pasar Sudagaran dapat dilakukan untuk mengamati langsung operasional UMKM nasi goreng dan faktor-faktor yang memengaruhi kemampuan manajerial mereka. Observasi ini memberikan wawasan tentang proses bisnis, interaksi dengan pelanggan, serta tantangan yang dihadapi oleh UMKM dalam menjalankan usahanya. Untuk pendekatan yang lebih interaktif, pelatihan dan workshop dapat diadakan untuk pemilik UMKM nasi goreng di Pasar Sudagaran. Pelatihan ini mencakup berbagai aspek manajemen bisnis, seperti manajemen keuangan, pemasaran, operasional, dan sumber daya manusia. Workshop juga memberikan kesempatan bagi para pengusaha UMKM untuk bertukar pengalaman dan belajar dari satu sama lain. Terakhir, menyediakan layanan konsultasi bisnis bagi pemilik UMKM nasi goreng di Pasar Sudagaran juga dapat membantu mereka dalam mengidentifikasi masalah, merancang strategi peningkatan kemampuan manajerial, dan memberikan dukungan dalam mengimplementasikan solusi yang efektif.

PEMBAHASAN

Tantangan dalam Kemampuan Manajerial UMKM Nasi Goreng di Pasar Sudagaran

Pengusaha UMKM nasi goreng sering menghadapi kendala dalam mengelola keuangan usaha mereka. Banyak di antara mereka mungkin kurang memahami bagaimana membuat anggaran, mengelola arus kas, dan melacak pengeluaran serta pemasukan dengan efisien. Dampaknya, sering kali mereka mengalami kesulitan dalam mengembangkan usaha atau bahkan mempertahankan kelangsungan operasional (Rochaety, 2022). Pemasaran menjadi aspek penting dalam pengembangan bisnis, namun banyak pengusaha UMKM nasi goreng di Pasar Sudagaran terbatas dalam strategi pemasaran. Mereka mungkin tidak memiliki pengetahuan yang memadai tentang cara mempromosikan produk secara efektif, membangun merek, atau menjangkau pasar yang lebih luas. Sebagai akibatnya, mereka sering kesulitan menarik pelanggan baru atau mempertahankan pelanggan yang sudah ada. UMKM nasi goreng sering kali dikelola oleh pemilik yang juga bertindak sebagai manajer dan operator utama. Keterbatasan sumber daya manusia dapat membuat sulit bagi mereka untuk mengelola staf dengan efektif. Kurangnya keterampilan manajemen sumber daya manusia dapat menyebabkan masalah seperti kurangnya motivasi karyawan, konflik tim, atau tingginya tingkat pergantian karyawan (Algiffari *et al.*, 2023).

Strategi Peningkatan Kemampuan Manajerial UMKM Nasi Goreng di Pasar Sudagaran:

Salah satu pendekatan yang efektif untuk meningkatkan kemampuan manajerial UMKM nasi goreng adalah melalui pelatihan dan pendidikan kewirausahaan. Program pelatihan dapat mencakup berbagai aspek

manajemen bisnis, termasuk manajemen keuangan, pemasaran, operasional, dan sumber daya manusia. Melalui pelatihan ini, pengusaha UMKM dapat memperoleh pengetahuan dan keterampilan yang diperlukan untuk mengelola usaha mereka dengan lebih efisien dan efektif (Safitri *et al.*, 2023). Akses terhadap modal menjadi faktor kunci dalam pengembangan UMKM. Pengusaha UMKM nasi goreng dapat meningkatkan kemampuan manajerial mereka dengan menjalin kerja sama dengan lembaga keuangan, seperti bank atau lembaga pembiayaan mikro. Melalui kerja sama ini, mereka dapat memperoleh akses ke modal yang diperlukan untuk mengembangkan usaha mereka, misalnya untuk pembelian peralatan baru, perluasan usaha, atau peningkatan kapasitas produksi.

Teknologi dapat menjadi alat yang sangat berguna dalam meningkatkan kemampuan manajerial UMKM (Wahyuni and Sari, 2021). Misalnya, penggunaan perangkat lunak manajemen keuangan atau aplikasi pemasaran digital dapat membantu pengusaha UMKM untuk mengelola keuangan mereka dengan lebih efisien, melacak inventaris, atau mempromosikan produk mereka secara online. Selain itu, teknologi juga dapat digunakan untuk meningkatkan efisiensi operasional, misalnya melalui otomatisasi proses atau penggunaan peralatan modern dalam proses produksi. Dengan memanfaatkan teknologi dengan baik, pengusaha UMKM dapat mengoptimalkan operasional mereka dan meningkatkan daya saing di pasar yang semakin kompetitif.

Kolaborasi dengan Pemerintah Daerah dan Komunitas Lokal

Kolaborasi dengan pemerintah daerah dan komunitas lokal dapat menjadi faktor penting dalam membantu pengusaha UMKM nasi goreng meningkatkan kemampuan manajerial mereka. Pemerintah daerah memiliki peran yang signifikan dalam memberikan dukungan kepada UMKM melalui berbagai inisiatif, seperti penyelenggaraan pelatihan, bimbingan, atau program pembinaan bisnis. Dukungan ini dapat membantu para pengusaha UMKM untuk memperoleh pengetahuan tambahan, keterampilan baru, dan panduan praktis dalam mengelola usaha mereka dengan lebih baik. Selain itu, kolaborasi dengan komunitas lokal juga dapat memberikan manfaat yang besar. Komunitas lokal sering kali menjadi tempat bagi para pelaku bisnis untuk saling bertukar pengalaman, mendapatkan saran dari sesama pengusaha yang lebih berpengalaman, atau membangun jaringan bisnis yang lebih luas.

Setelah menerapkan berbagai metode untuk meningkatkan kemampuan manajerial UMKM nasi goreng di Pasar Sudagaran, Kabupaten Banyumas, berikut adalah hasil dan pembahasannya:

Pemilik UMKM nasi goreng di Pasar Sudagaran dapat meningkatkan pengetahuan dan keterampilan mereka dalam berbagai aspek manajemen bisnis melalui pelatihan, workshop, dan konsultasi bisnis. Dengan berpartisipasi dalam berbagai program tersebut, mereka menjadi lebih terampil

dalam mengelola keuangan, mengembangkan strategi pemasaran yang efektif, mengoptimalkan operasional, dan mengelola sumber daya manusia.

Gambar 1
Dokumentasi Dengan UMKM Nasi Goreng



Sumber: Data Primer, 2024

Harapannya melalui kegiatan pengabdian yang sudah dilakukan, UMKM dapat mengambil keputusan yang lebih baik dan mengelola usaha mereka dengan lebih efisien. Melalui pengembangan rencana bisnis dan kerja sama dengan institusi pendidikan dan riset, UMKM dapat memperoleh pengetahuan tentang teknologi yang dapat membantu meningkatkan kemampuan manajerial (Harianja *et al.*, 2023). Mereka mulai menerapkan perangkat lunak manajemen keuangan, aplikasi pemasaran digital, atau sistem otomatisasi operasional untuk meningkatkan efisiensi dan produktivitas usaha mereka. Penerapan teknologi ini membantu UMKM untuk lebih kompetitif dan relevan dalam pasar yang semakin terdigitalisasi (Riskarini, Putriana and Nisa, 2020). Dengan demikian, melalui kombinasi pelatihan, pengembangan rencana bisnis, dan penerapan teknologi, UMKM nasi goreng di Pasar Sudagaran dapat meningkatkan kemampuan manajerial mereka dan meraih kesuksesan yang lebih besar dalam dunia bisnis yang kompetitif.

UMKM nasi goreng di Pasar Sudagaran berhasil menjalin kerja sama dengan lembaga keuangan melalui bimbingan yang dilakukan, seperti bank atau lembaga pembiayaan mikro. Melalui kerja sama ini, mereka memperoleh akses ke modal yang diperlukan untuk mengembangkan usaha mereka, seperti memperluas kapasitas produksi, meningkatkan kualitas produk, atau membuka cabang baru. Ini membantu mereka mengatasi kendala keuangan dan mengambil langkah-langkah strategis untuk pertumbuhan bisnis yang berkelanjutan. Melalui kolaborasi dengan pemerintah daerah dan komunitas lokal, UMKM nasi goreng di Pasar Sudagaran mendapatkan dukungan dalam bentuk pelatihan, bimbingan, atau akses ke program pembinaan bisnis. Mereka

juga memanfaatkan jaringan bisnis yang lebih luas dan mendapatkan saran dari pelaku bisnis yang lebih berpengalaman. Kolaborasi ini memperkuat ekosistem bisnis lokal dan membantu UMKM untuk terhubung dengan sumber daya dan peluang yang lebih besar (Widjanarko *et al.*, 2024). Dengan menerapkan strategi ini, UMKM nasi goreng di Pasar Sudagaran berhasil meningkatkan kemampuan manajerial mereka secara signifikan. Mereka menjadi lebih mampu mengelola usaha mereka dengan efisien, mengatasi tantangan pasar, dan mengambil langkah-langkah strategis untuk pertumbuhan bisnis yang berkelanjutan. Sebagai hasilnya, UMKM nasi goreng menjadi lebih kompetitif, inovatif, dan berdaya saing di pasar lokal maupun regional.

KESIMPULAN

Peningkatan kemampuan manajerial UMKM nasi goreng di Pasar Sudagaran, Kabupaten Banyumas, telah menjadi sebuah perjalanan yang memperlihatkan komitmen dan kerja keras dari para pemilik usaha serta dukungan dari berbagai pihak terkait. Melalui berbagai strategi dan metode yang telah diterapkan, UMKM nasi goreng di Pasar Sudagaran berhasil mencapai beberapa pencapaian yang signifikan dalam mengelola usaha mereka dengan lebih efisien dan efektif. Dalam perjalanan ini, peningkatan pengetahuan dan keterampilan manajerial menjadi kunci utama. Melalui pelatihan, konsultasi bisnis, dan kolaborasi dengan institusi pendidikan, para pemilik UMKM nasi goreng telah meningkatkan pemahaman mereka tentang manajemen keuangan, pemasaran, operasional, dan sumber daya manusia. Mereka kini mampu mengambil keputusan yang lebih baik, mengembangkan strategi yang lebih efektif, dan mengelola usaha mereka dengan lebih terstruktur dan terarah.

Penerapan teknologi telah memberikan dampak yang signifikan dalam meningkatkan efisiensi operasional dan memperluas jangkauan pemasaran. Dengan menerapkan perangkat lunak manajemen keuangan, aplikasi pemasaran digital, dan sistem otomatisasi, UMKM nasi goreng dapat mengoptimalkan proses bisnis mereka dan mencapai tingkat produktivitas yang lebih tinggi. Kerja sama dengan lembaga keuangan dan pemerintah daerah juga telah membuka peluang baru bagi pengembangan bisnis. Dukungan dalam akses modal dan program pembinaan bisnis telah memberikan kepercayaan diri kepada para pemilik UMKM nasi goreng untuk melakukan ekspansi usaha dan mengambil langkah-langkah strategis untuk pertumbuhan yang berkelanjutan.

Seluruh pencapaian ini tidak terlepas dari dukungan dan kolaborasi dari komunitas lokal. Melalui pertukaran pengalaman, saran, dan dukungan dari sesama pelaku bisnis, UMKM nasi goreng di Pasar Sudagaran dapat terus berkembang dan bersaing di pasar yang semakin ketat. Dengan demikian, peningkatan kemampuan manajerial UMKM nasi goreng di Pasar Sudagaran,

Kabupaten Banyumas, bukanlah akhir dari sebuah perjalanan, tetapi lebih merupakan titik awal bagi pencapaian-pencapaian yang lebih besar di masa depan. Dengan komitmen yang terus-menerus dan semangat untuk terus belajar dan berkembang, UMKM nasi goreng di Pasar Sudagaran akan terus menjadi pilar utama dalam perekonomian lokal, memberikan manfaat yang berkelanjutan bagi masyarakat setempat dan meningkatkan citra kuliner Kabupaten Banyumas secara keseluruhan.

DAFTAR PUSTAKA

- Algiffari, R.F. et al. (2023) 'Pengaruh Implementasi Aplikasi Kewirausahaan Terhadap Produktivitas Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)', *TIN: Terapan Informatika Nusantara*, 4(6), pp. 313–319.
- Harianja, E.S. et al. (2023) 'Analisis SWOT UMKM Kuliner Terhadap Ekonomi Berkelanjutan di Kawasan Jekan Raya Kota Palangka Raya', *IJM: Indonesian Journal of Multidisciplinary*, 1(5), pp. 2034–2042.
- Hasanudin, H. and Awaloedin, D.T. (2024) 'Penyuluhan Pada Wirausaha Muda Dalam Mewujudkan Usaha Berbasis Digital Di Desa Tajur Kecamatan Citeureup Kabupaten Bogor', *Jurnal Abdimas Bina Bangsa*, 5(1), pp. 202–211.
- Hasanudin, H. and Panigfat, F. (2023) 'Unlocking MSME Performance: The Interplay of Financial Literacy, Financial Inclusion, and Financial Technology Lending with Venture Capital Mediation', *Shirkah: Journal of Economics and Business*, 9(2), pp. 137–148.
- Hasanudin, H. and Pratama, A.Y. (2023) 'The Effect of Talent Management, Internal Communication and Work Life Balance on Employee Performance Through Employee Satisfaction at PT. Aru Raharja', *JMKSP (Jurnal Manajemen, Kepemimpinan, dan Supervisi Pendidikan)*, 8(1), pp. 587–606.
- Kurniawan, M.T. et al. (2024) 'Strategi Perencanaan Dan Pengembangan Bisnis Untuk Umkm Nasi Goreng (Nasgor In): Menuju Kesuksesan Kesuksesan Dalam Industri Kuliner', *Jurnal Media Akademik (JMA)*, 2(4).
- Prihantini, F.N., Indudewi, D. and Vivianita, A. (2021) 'Peningkatan Kemampuan Pembukuan Pada Ukm Bakmi Pak Gembong', *Jurnal ABM Mengabdi*, 8(2), pp. 26–32.
- Purnomo, F. (2019) 'Program ladit (lapak digital): optimalisasi media digital sebagai wadah dalam pengembangan UMKM di Madura', *Jurnal Studi Manajemen Dan Bisnis*, 6(2), pp. 89–95.

- Riskarini, D., Putriana, L. and Nisa, C. (2020) 'Pengelolaan SDM UMKM Kuliner Binaan di Cempaka Putih Jakarta Pusat', *SULUH: Jurnal Abdimas*, 2(1), pp. 1-12.
- Rochaety, E. (2022) 'Pendampingan Laporan Keuangan Sederhana Usaha Mikro Dengan Aplikasi Teknologi', *Jurnal Abdi Masyarakat Ilmu Pemerintahan (JAMIN)*, 1(1), pp. 43-52.
- Rosfitasari, F., Trimukti, A.F. and Alviana, T.N. (2023) 'Sistem Digitalisasi Umkm: Meningkatkan Penjualan Nasi Goreng Melalui Sosial Media', *Simposium Nasional Manajemen Dan Bisnis (SIMANIS) dan Call for Paper*, 2, pp. 1544-1553.
- Safitri, I.H. et al. (2023) 'Motivasi Karyawan Terhadap Umkm Nasi Goreng Joyo Binangon Karawang', *Jurnal Ilmiah Wahana Pendidikan*, 9(14), pp. 388-392.
- Supriyanto, A. et al. (2022) *Pemberdayaan Masyarakat Desa di Masa Pandemi Covid-19*. Sukabumi: Farha Pustaka.
- Supriyanto, A. (2022) 'Peran Nilai-Nilai Islami Dalam Kewirausahaan Untuk Menunjang Sebuah Kinerja Bisnis', *El-Hekam*, 7(1), pp. 69-82.
- Supriyanto, A. et al. (2023) 'Kesuksesan Muslimah Pelaku UMKM: Peran Dimensi Entrepreneurial Orientation', *BISNIS: Jurnal Bisnis dan Manajemen Islam*, 10(2), pp. 267-286.
- Wahyuni, F.D. and Sari, S.N. (2021) 'Analisis Penerapan Sistem E-Commerce Pada UMKM (Studi Kasus: Warung Nasi Goreng Mas No di Jalan Apron Jakarta Pusat)', *JAMBIS: Jurnal Administrasi Bisnis*, 1(3), pp. 155-168.
- Widjanarko, W. et al. (2024) 'Pelatihan Akuntansi Dan Perpajakan Untuk Pedagang Usaha Mikro Dan Kecil Di Pulau Tidung Kabupaten Kepulauan Seribu"', *Community Development Journal: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 5(1), pp. 648-654.