

# Pelatihan manajemen keuangan dan online marketing pada UMKM Desa Sumur, Kecamatan Tamansari, Kabupaten Boyolali

Mohammad Rofiuddin\*, Rifda Nabila  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, UIN Salatiga, Indonesia

\*) Korespondensi (e-mail: [mohmmad.rofiuddin@uinsalatiga.ac.id](mailto:mohmmad.rofiuddin@uinsalatiga.ac.id))

Received: 1-October-24; Revised: 19-October-24; Accepted: 4-December-24

## Abstract

MSMEs must be able to compete in national and global markets, including MSMEs in Sumur Village, Boyolali Regency. The problem is that many MSMEs need better governance, especially in financial management and marketing patterns. Therefore, it is necessary to hold training activities that positively and appropriately impact the development of MSMEs in the future. The training activities include financial management training and online marketing training. The results of the community service show that the average level of understanding of financial management has increased before and after training. In addition, there has also been an increase in understanding among MSME actors regarding online marketing using e-commerce.

Keywords: Financial Management, Online Marketing, MSMEs

## Abstrak

UMKM harus mampu bersaing di pasar nasional dan global, termasuk UMKM di Desa Sumur Kabupaten Boyolali. Persoalannya, banyak UMKM yang membutuhkan tata kelola yang lebih baik, terutama dalam pengelolaan keuangan dan pola pemasaran. Oleh karena itu, perlu diadakan kegiatan pelatihan yang berdampak positif dan tepat bagi perkembangan UMKM di masa depan. Kegiatan pelatihan tersebut meliputi pelatihan pengelolaan keuangan dan pelatihan pemasaran online. Hasil pengabdian menunjukkan rata-rata tingkat pemahaman mengenai pengelolaan keuangan mengalami peningkatan sebelum adanya pelatihan dan sesudah pelatihan. Selain itu juga ada peningkatan pemahaman pada pelaku UMKM mengenai pemasaran online menggunakan e-commerce.

Kata kunci: Manajemen Keuangan, Marketing online, UMKM

How to cite: Rofiuddin, M., & Nabila, R. (2024). Pelatihan manajemen keuangan dan online marketing pada UMKM Desa Sumur, Kecamatan Tamansari, Kabupaten Boyolali. *Penamas: Journal of Community Service*, 4(2), 309–319. <https://doi.org/10.53088/penamas.v4i2.1249>

## 1. Pendahuluan

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di berbagai negara, termasuk di Indonesia, merupakan salah satu penggerak perekonomian rakyat yang Tangguh (Manurung & Rahardjo, 2019). Hal ini karena kebanyakan UMKM berangkat dari industri keluarga/industri rumahan (Prabowo, HS, & Setiawati, 2021). UMKM adalah usaha ekonomi produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha yang memiliki kekayaan bersih paling banyak sepuluh milyar rupiah dan memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak lima puluh milyar rupiah (UU No 20 tahun 2008).



Kinerja UMKM setelah pandemic Covid 19 mengalami banyak penurunan. Banyak UMKM tidak mampu bertahan menghadapi masa pandemic Covid 19. Pemerintah berusaha memberikan dukungan terhadap UMKM agar mampu pulih setelah pandemic dengan meningkatkan akses pembiayaan bagi UMKM. Melalui peningkatan ketentuan porsi kredit UMKM yang diatur dalam PBI Nomor 23/13/PBI/2021 tentang Rasio Pembiayaan Inklusif Makroprudensial (RPIM) bagi Bank Umum Konvensional, Bank Umum Syariah, dan Unit Usaha Syariah.

Salah satu persyaratan meminjam modal dari perbankan atau proses penerimaan hibah modal yang diberikan pemerintah adalah pihak UMKM harus mampu menunjukkan pencatatan keuangan yang jujur dan transparan (Manurung & Rahardjo, 2019). Namun banyak pelaku UMKM yang tidak dapat memenuhi persyaratan tersebut karena pemahaman para pelaku UMKM terkait pencatatan keuangan masih sangat minim. Tanpa penerapan manajemen keuangan yang baik, pengeluaran yang dilakukan menjadi kurang efisien.

Selain permasalahan manajemen keuangan, permasalahan yang sering dihadapi UMKM di Indonesia adalah minimnya pemasaran online untuk dapat diakses masyarakat global. Di Indonesia, yang penetrasi pengguna internetnya 73,7% dari total populasi penduduk Indonesia dan rata-rataarganya memiliki lebih dari satu telepon genggam (Asosiasi Penyelenggara Jasa Internet Indonesia, 2020), tetapi baru 13% pelaku UMKM yang terhubung dengan pasar daring atau marketplace (Novika, 2020).

Pelaku UMKM harus mampu bersaing di pasar global agar tak tertinggal. Apalagi, di era persaingan ini, pelaku UMKM seharusnya melek akan Teknologi Informasi (TI) agar dapat memudahkan memasarkan produk hingga ke luar negeri. Dalam era digital saat ini, pelaku UMKM akan membutuhkan teknologi informasi yang tepat untuk bisa tumbuh berkembang dan bersaing di era digital saat ini. Pelaku UMKM menemui kesulitan untuk mendapatkan solusi teknologi informasi yang tepat karena pelaku UMKM kurang menguasai perkembangan teknologi yang ada saat ini. Kendala lain, yakni banyaknya ragam produk teknologi, membuat pelaku UMKM bingung memilih solusi yang pas. Oleh sebab itu para pelaku UMKM membutuhkan panduan dalam memilih teknologi informasi yang tepat sesuai jenis usaha dan kebutuhannya (Febriyantoro & Arisandi, 2018).

Desa Sumur, Kecamatan Tamansari yang terletak di Kabupaten Boyolali, merupakan sebuah desa yang masyarakatnya mayoritas sebagai pelaku Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM). Sebagian besar masyarakat Desa Sumur memiliki usaha sebagai pedagang, membuka toko sembako, toko pulsa, membuka warung makan seperti warung bakso, soto, dan lainnya, atau usaha rumahan seperti membuat krupuk susu, tahu susu, dan lain-lain.

Para pelaku UMKM di Desa Sumur masih banyak yang kekurangan modal untuk mengembangkan usahanya, selain karena penjualan menurun selama pandemic, juga karena tidak diterapkan pencatatan keuangan yang baik. Pelaku usaha UMKM tidak memisahkan uang usaha dengan uang pribadi sehingga modal yang digunakan sering

kali berkurang karena terpakai untuk memenuhi kebutuhan pemiliknya, sehingga usahanya tidak dapat berkembang. Keterbatasan pelaku UMKM dalam penguasaan teknologi untuk memasarkan produknya secara online juga menjadi penghambat perkembangan usaha UMKM di Desa Sumur.

Upaya peningkatan pemahaman dengan pemberian pelatihan manajemen keuangan dan online marketing dapat diperankan oleh siapapun. Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI) Universitas Islam Negeri (UIN) Salatiga yang memiliki Program Studi Perbankan Syariah memiliki potensi untuk mengambil peran tersebut. Berdasarkan hal tersebut, maka kegiatan pengabdian ini berfokus untuk memberikan pelatihan manajemen keuangan dan online marketing pada UMKM Desa Sumur, Kecamatan Tamansari, Kabupaten Boyolali. Kondisi tersebut tidak terlepas beberapa pertimbangan meliputi

1. Belum ada manajemen yang standard dalam pengelolaan keuangan UMKM serta minimnya pemanfaatan online marketing pada UMKM yang ada di Desa Sumur, Kecamatan Tamansari, Kabupaten Boyolali.
2. Kurangnya sosialisasi pada UMKM yang ada di Desa Sumur, Kecamatan Tamansari, Kabupaten Boyolali tentang manajemen keuangan dan online marketing.
3. Rendahnya pemahaman pelaku UMKM yang ada di Desa Sumur, Kecamatan Tamansari, Kabupaten Boyolali tentang manajemen keuangan dan online marketing.

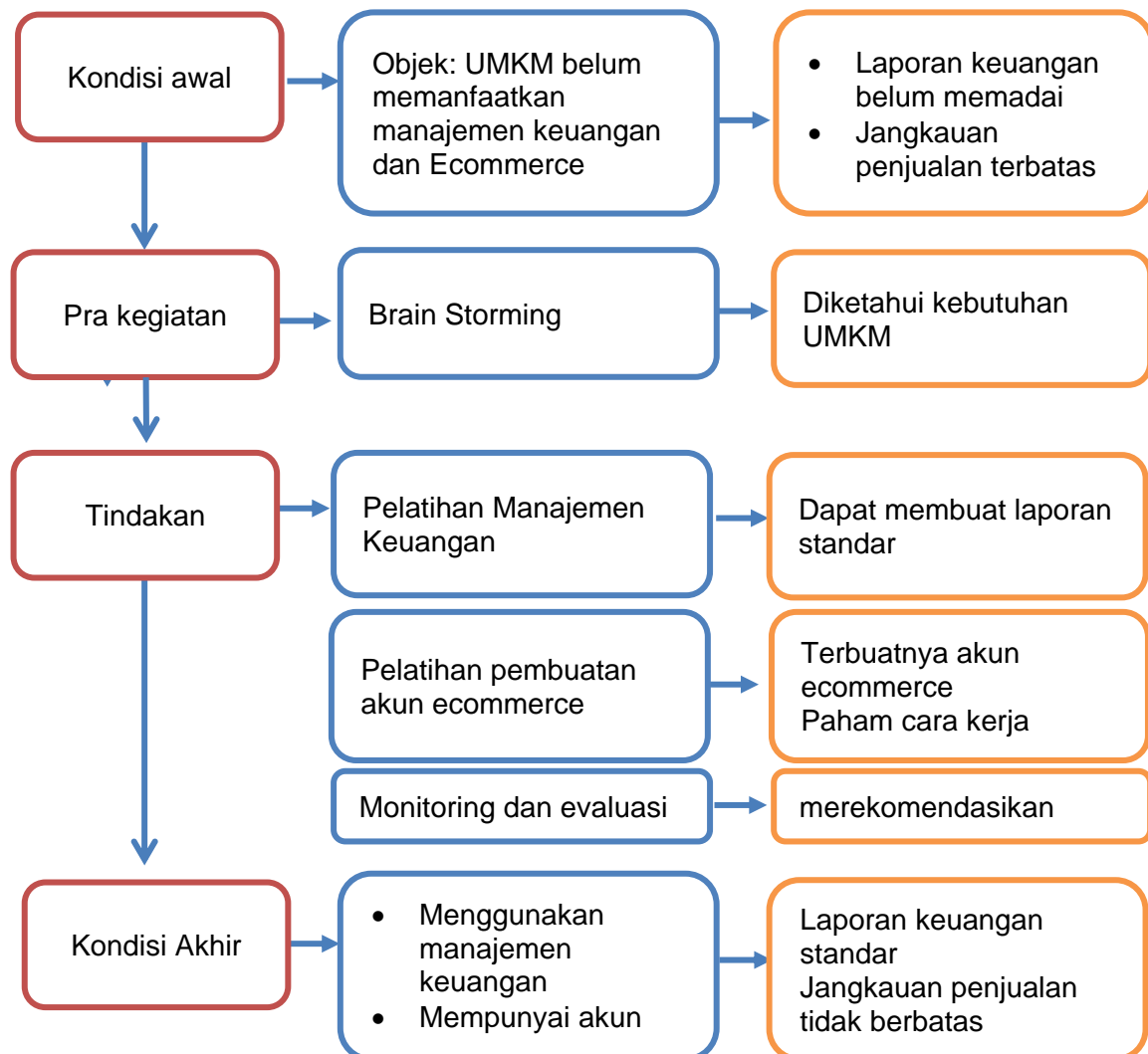
Harapan dari pelaksanaan pengabdian ini secara khusus yaitu pasca pelaksanaan kegiatan adanya penerapan manajemen tata kelola keuangan dan keterlibatan UMKM di Marketplace atau ecommerce. Dengan adanya perbaikan pada kondisi tersebut maka UMKM akan bagus dari sisi tata kelola dan juga baik dari akses pemasaran, yang pada akhirnya akan berdampak pada peningkatan permintaan produk yang dijual. Tentu harapan ini dapat dirinci pada masing-masing tahapan kegiatan.

Tujuan dalam kegiatan pengabdian masyarakat ini secara khusus untuk memperbaiki tata kelola manajemen keuangan UMKM, dengan melakukan pengadaan atau pembenahan pada pelaporan keuangan UMKM di Desa Sumur, Kecamatan Tamansari, Kabupaten Boyolali. Sehingga laporan keuangan di UMKM memenuhi standar yang berlaku atau di akui secara umum oleh pelaku bisnis. Tujuan lainnya dari kegiatan ini untuk memperluas pangsa pasar dari UMKM di Desa Sumur, Kecamatan Tamansari, Kabupaten Boyolali dengan cara memanfaatkan flatform jual beli online atau marketplace. Sehingga dengan terlibat dalam dunia digital maka tidak lagi ada sekat atau batasan untuk wilayah pemasaran dari produk yang di hasilkan oleh UMKM

Secara ringkas kerangka berpikir dari kegiatan pengabdian sebagaimana disajikan pada Gambar 1.

Kondisi awal: Pelaku UMKM di tempat pengabdian belum melakukan manajemen keuangan, selain itu dominan belum memiliki akun di ecommerce atau

marketplace. Kondisinya laporan keuangan belum memadai serta jangkauan penjualan sangat terbatas. Kondisi tersebut berdampak pada akses permodalan untuk pengembangan usaha



Gambar 1. Kerangka Berpikir Pengabdian

**Pra kegiatan:** Melakukan brainstorming dalam rangka untuk melihat permasalahan riil pada UMKM, serta mencari alternatif-alternatif yang paling memungkinkan dan memadai. Dengan diketahui kebutuhan pada UMKM akan mempermudah untuk melakukan treatment (tindakan)

**Tindakan:** Ada beberapa tindakan atau yang akan dilakukan, semua berbasis pelatihan. Langkah awal pelatihan manajemen data, yang kemudian dilanjutkan pelatihan pembuatan laporan keuangan. Dari pelatihan ini UMKM dapat membuat laporan keuangan minimalis atau standar. Pelatihan yang selanjutnya yaitu pelatihan pembuatan akun *ecommerce* dan simulasi penggunaannya. dari pelatihan ini pelaku UMKM diharapkan mempunyai akun di *marketplace* dan paham cara kerjanya. Selanjutnya melakukan monitoring dan evaluasi, apakah sudah bisa berjalan dengan baik atau tidak, selain itu untuk mengetahui kendala-kendala yang ada. Dari kegiatan monitoring dan

evaluasi akan menghasilkan rekomendasi baik bagi UMKM maupun *stakeholder*.

Kondisi Akhir: UMKM sudah mengaplikasikan manajemen keuangan dan atau mempunyai akun di marketplace. Sehingga laporan keuangan sudah standard dan mempunyai jangkauan penjualan yang luas. Pada akhirnya permintaan akan lebih banyak dan keuntungannya akan lebih tinggi

## 2. Metode Pengabdian

### Lokasi dan Objek Pengabdian

Kegiatan pengabdian masyarakat dilaksanakan di Desa Sumur, Kecamatan Tamansari, Kabupaten Boyolali. Adapun objek pengabdian yaitu pengelola/pemilik UMKM yang ada di desa tersebut.

### Metode Pengabdian

Metode pengabdian yang digunakan dalam kegiatan menggunakan pendekatan metode pelatihan. Metode pelatihan yaitu metode yang berfokus pada efektivitas strategi penyampaian selama pelatihan dalam rangka agar orang-orang mencapai kemampuan tertentu untuk membantu mencapai tujuan organisasi (Elizar & Tanjung, 2018). Adapun jenis metode pelatihan yang digunakan dalam pengabdian ini yaitu diskusi, latihan/praktek, simulasi serta ceramah (Asir & Rahmi, 2021). Secara umum kegiatan dalam pengabdian masyarakat pada UMKM di Desa Sumur, Kecamatan Tamansari, Kabupaten Boyolali sebagai berikut:

1. Pelatihan manajemen keuangan
2. Pelatihan marketing-online

## 3. Hasil Pengabdian

### Pelatihan Manajemen Keuangan untuk UMKM

Pelatihan manajemen keuangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) dilaksanakan pada tanggal 15 Juli 2023, yang bertempat di Desa Sumur, Kecamatan Tamansari, Kabupaten Boyolali. Kegiatan ini bertujuan untuk meningkatkan pemahaman dan keterampilan pengelolaan keuangan di kalangan UMKM dalam rangka mendukung pertumbuhan dan keberlanjutan usaha mereka.

Kegiatan dimulai dari Pukul 08.00 WIB, yang dibuka dengan sambutan hangat dari tuan rumah dalam hal ini Kepala Desa Sumur, yang menyambut peserta dengan penuh semangat. Selain itu juga ada sambutan dari peneliti dalam hal ini diwakili oleh Ketua Peneliti yaitu Mohammad Rofiuddin, M.Si, yang menyampaikan pentingnya manajemen keuangan yang baik bagi para pelaku UMKM. Selain itu juga disampaikan bahwa para UMKM harus melek teknologi termasuk dalam melakukan pemasaran secara online, agar produk usaha penyebarannya semakin luas dan bisa di akses kapan saja.

Pada pelatihan ini menghadirkan Pembicara, Desy Nur Pratiwi, M.Si seorang ahli di bidang akuntansi, memberikan sambutan pembukaan dengan menekankan pentingnya manajemen keuangan yang baik dalam meningkatkan daya saing bisnis



atau UMKM. Beliau juga memotivasi peserta untuk aktif mengikuti pelatihan dan berbagi pengalaman.



Gambar 1: Pelatihan manajemen keuangan UMKM

Selanjutnya sesi pelatihan dimulai dengan pemaparan mengenai prinsip keuangan dalam bisnis. Peserta diajarkan cara membuat anggaran, mencatat transaksi keuangan, dan mengelola arus kas. Materi juga mencakup bagaimana mempertahankan kelangsungan bisnis, yang berfokus pada aspek keuangan.



Gambar 2: Kepala desa, tim peneliti dan pembicara pelatihan manajemen keuangan

Setelah materi disampaikan, dilakukan sesi diskusi dan tanya jawab. Peserta berkesempatan untuk bertanya tentang topik-topik yang mereka temui dalam bisnis atau UMKM mereka sendiri. Diskusi ini sangat interaktif dan penuh antusiasme.

Pada akhir pelatihan, dilakukan sesi evaluasi untuk mengukur pemahaman peserta tentang materi yang telah disampaikan. Peserta juga diberikan kesempatan untuk memberikan umpan balik tentang pelatihan ini, termasuk juga peserta diberikan kesempatan untuk brain storming terkait potensi pelatihan-pelatihan di masa yang akan datang.



Gambar 3: Peserta aktif dalam pelatihan manajemen keuangan.



Gambar 4: Peserta antusias mengikuti pelatihan manajemen keuangan.

### **Pelatihan Online Marketing (Pembuatan Akun Ecommerce)**

Pelatihan online marketing bertema "Pembuatan Akun Ecommerce" diadakan di Desa Sumur, Kecamatan Tamansari, Kabupaten Boyolali pada tanggal 29 Juli 2023. Kegiatan ini bertujuan untuk memberikan pengetahuan dan keterampilan kepada para Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) dalam memanfaatkan platform ecommerce sebagai alat pemasaran yang efektif. Acara ini dipandu oleh pembicara yang berpengalaman dalam bidang online marketing, yaitu Desy Nur Pratiwi, M.Si.

Sesi pertama dimulai pukul 09.00 WIB dengan pengenalan konsep online marketing dan ecommerce. Peserta diajak untuk memahami pentingnya berjualan online dalam era digital saat ini. Pembicara menjelaskan manfaat memiliki akun ecommerce, termasuk mencapai pasar yang lebih luas dan meningkatkan penjualan. Selanjutnya disampaikan langkah-langkah praktis dalam pembuatan akun ecommerce



Gambar 4. Para peserta mengikuti kegiatan pelatihan online marketing

Kegiatan pelatihan berjalan dengan sukses, dan para peserta sangat antusias mengikuti sampai selesai. Kendala yang paling dominan yaitu pelaku UMKM kurang familiar dengan ecommerce serta pemanfaatan teknologi dengan baik,

### **Materi kegiatan pelatihan manajemen keuangan dan marketing online**

Materi manajemen keuangan secara ringkas membahas terkait dengan beberapa prinsip keuangan penting untuk bisnis (UMKM), tantangan dalam mengelola arus kas, strategi kunci dalam mengelola arus kas bisnis dengan efektif, upaya dalam mengelola dan memantau kesehatan keuangan, usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM), klasifikasi akun riil atau akun neraca yang disertai contoh laporan neraca. Selanjutnya juga berkaitan dengan laporan Laba Rugi yang juga dikenal sebagai laporan pendapatan atau laporan laba kotor dan laba bersih, klasifikasi akun yang menggambarkan berbagai transaksi pendapatan dan beban yang memengaruhi laba bersih perusahaan selama suatu periode waktu, serta laporan arus kas. Pada bagian akhir berkaitan dengan tantangan penting dalam dunia usaha, terutama dalam situasi ketidakpastian ekonomi. Adapun materi marketing online meliputi paparan terkait dengan pembuatan akun ecommerce, baik Shopee dan Tokopedia

### **Evalusi pemahaman Manajemen Keuangan**

Pelaksanaan pelatihan pada dasarnya akan memberikan dampak yang baik untuk tingkat pemahaman. Tidak terkecuali pada pelatihan terkait manajemen keuangan UMKM di UMKM Desa Sumur, Kecamatan Tamansari, Kabupaten Boyolali. Gambaran terkait dengan tingkat pemahaman peserta pelatihan mengenai manajemen keuangan sebelum dan sesudah pelatihan dapat digambarkan sebagaimana pada Tabel 1.

Tabel 1 Statistik perbandingan sampel

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
prest	50	22,00	32,00	26,8600	2,57943
post	50	30,00	44,00	38,2200	3,22800
Valid N	50				

Berdasarkan Tabel 1 maka dapat digambarkan bahwa rata-rata tingkat pemahaman manajemen keuangan peserta pelatihan UMKM Desa Sumur, Kecamatan Tamansari,



Kabupaten Boyolali mengalami peningkatan. Terlihat dari nilai rata-rata pretest yaitu 26,8600, sementara posttest rata-rata nilainya 38,2200. Ada peningkatan yang signifikan sebelum dan sesudah pelatihan, yang juga bisa diamati dari nilai minimum dan maksimum pada pre test dan post test. Nilai minimum pada pre test 22 poin meningkat menjadi 30 poin pada saat post test. Begitu juga dengan nilai maksimum yang juga mengalami perbaikan, dari 32 poin saat pre test menjadi 44 poin saat post test. Kondisi ini menggambarkan bahwa adanya pelatihan manajemen keuangan memberikan dampak positif terhadap pemahaman akan pentingnya laporan yang baik dan benar, serta manfaat yang akan diperolehnya.

Ada peningkatan angka-angka, baik pada angka minimum, maksimum, serta nilai rata-rata pada dasarnya tidak bisa secara langsung dapat diambil kesimpulan bahwa ada perbedaan sebelum dan sesudah pelatihan, namun perlu dilakukan pengujian secara statistik. Uji statistik untuk mengukur tingkat pemahaman manajemen keuangan pada UMKM Desa Sumur, Kecamatan Tamansari, Kabupaten Boyolali menggunakan pada Paired sample t test. Syarat menggunakan Paired sample t test, data harus berdistribusi normal. Adapun hasil uji distribusi data sebagaimana Tabel.2

Tabel 2 Uji Normalitas data prest test dan post test

	Kolmogorov-Smirnov <sup>a</sup>			Shapiro-Wilk		
	Statistic	df	Sig.	Statistic	df	Sig.
prest	,102	50	,200*	,973	50	,303
post	,075	50	,200*	,969	50	,218

\*. This is a lower bound of the true significance.

a. Lilliefors Significance Correction

Tabel 2 menunjukkan bahwa nilai Sig. Prest dan post pada uji Kolmogorov-Smirnov maupun Shapiro-Wilk lebih besar dari 0,05. Artinya data prest test dan post test dalam penelitian ini berdistribusi normal. Sehingga pada tahap selanjutnya untuk melihat perbedaan rata-rata pemahaman terkait dengan pelatihan manajemen keuangan menggunakan Paired sample t test

Tabel 3 Paired sample test

		Pair 1
		prest - post
Paired Differences	Mean	-11,36000
	Std. Deviation	3,91627
	Std. Error Mean	,55384
	95% Confidence Interval of the Difference	Lower -12,47299
		Upper -10,24701
t		-20,511
df		49
Sig. (2-tailed)		,000

Hasil uji statistik terhadap pemahaman manajemen keuangan UMKM sebelum dan sesudah pelaksanaan pelatihan manajemen keuangan sebagai sebagaimana Tabel 3. Berdasarkan Tabel 3 menunjukkan bahwa nilai sig 0,000 < 0,05, yang menunjukkan

bahwa Ho ditolak. Artinya ada perubahan tingkat pemahaman sebelum dan sesudah dilaksanakan pelatihan manajemen keuangan pada UMKM Desa Sumur, Kecamatan Tamansari, Kabupaten Boyolali. Hasil ini menunjukkan bahwa penting keberadaan pelatihan manajemen keuangan, pada pelaku UMKM. Karena masih banyak ditemukan pelaku UMKM yang tidak memahami terkait dengan manajemen keuangan serta penggunaan ecommerce, sebagai pasar yang berbasis online.

Kondisi lainnya dari hasil pengukuran tingkat pemahaman manajemen keuangan, dimasa yang akan datang perlu adanya akselerasi pelatihan manajemen keuangan yang berbasis aplikasi. Sehingga akan lebih mempermudah untuk memahami kondisi keuangan UMKM secara realtime. Namun begitu akan dihadapkan pada kesiapan sarana-prasaran pada UMKM itu sendiri. Termasuk ketersediaan teknologi yang memadai.

## 5. Kesimpulan

Berdasarkan pelaksanaan pengabdian dan hasil pengukuran pemahaman, maka dapat disimpulkan bahwa: 1) Nilai rata-rata tingkat pemahaman terkait dengan manajemen keuangan sebelum adanya pelatihan sebesar 26,860 dari nilai maksimal 50. 2) Nilai rata-rata tingkat pemahaman terkait dengan manajemen keuangan setelah adanya pelatihan sebesar 38,220 dari nilai maksimal 50. 3) Adanya peningkatan pemahaman terkait dengan manajemen keuangan serta wawasan terkait dengan online marketing pada UMKM Desa Sumur, Kecamatan Tamansari, Kabupaten Boyolali.

Saran dari hasil pengabdian ini yaitu perlu adanya brain storming lanjutan terkait dengan potensi desa Desa Sumur, Kecamatan Tamansari, Kabupaten Boyolali, sehingga pengabdian lebih dapat bermanfaat lebih untuk masyarakat. Selain itu perlu adanya pelatihan penggunaan alat-alat elektronik serta pemanfaatannya pada UMKM, sehingga akan memberikan dampak positif dalam pengembangan UMKM yang lebih bersaing

## Ucapan Terimakasih

Peneliti mengucapkan banyak terima kasih kepada semua pihak. Terima Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat (LP2M) UIN Salatiga, yang telah membantu terlaksananya kegiatan pengabdian ini. Peneliti juga menyampaikan banyak terima kasih kepada Kepala Desa Sumur, Kecamatan Tamansari, Kabupaten Boyolali, yang telah membantu terlaksananya kegiatan pengabdian masyarakat dan berjalan dengan lancar.

## Referensi

- Asir, M., & Rahmi, R. (2021). Manajemen Dan Metode Pelatihan Pada Irwani Pane Institute. *Jurnal Pendidikan Indonesia: Teori, Penelitian, Dan Inovasi*, 1(2).
- Asosiasi Penyelenggara Jasa Internet Indonesia. (2020). *Laporan Survei Internet APJII 2019 – 2020*. Retrieved from <https://apjii.or.id/survei>
- Elizar, E., & Tanjung, H. (2018). Pengaruh Pelatihan, Kompetensi, Lingkungan Kerja terhadap Kinerja Pegawai. *Maneggio: Jurnal Ilmiah Magister Manajemen*, 1(1),

46–58.

- Febriyantoro, M. T., & Arisandi, D. (2018). Pemanfaatan digital marketing bagi usaha mikro, kecil dan menengah pada era masyarakat ekonomi ASEAN. *JMD: Jurnal Riset Manajemen & Bisnis Dewantara*, 1(2), 61–76.
- Manurung, R., & Rahardjo, A. K. (2019). Faktor Pendukung Keputusan Umkm Dalam Mengambil Modal Usaha Dengan Model Peer-To-Peer (P2p) Lending. *EDUSAINTEK*, 3.
- Novika, S. (2020). Ini penyebab UMKM banyak yang belum masuk marketplace. *Diperoleh Tanggal*, 15.
- Prabowo, B., HS, A. K., & Setiawati, D. (2021). Sosialisasi Dan Pendampingan Pembuatan Laporan Keuangan Sederhana Untuk Meningkatkan Pendapatan Pelaku Umkm Di Desa Bercak, Kecamatan Wonosamudro, Kabupaten Boyolali. *Jurnal Ekonomi, Sosial & Humaniora*, 2(10), 43–46.