

PENDAMPINGAN PENGURUSAN LEGALITAS USAHA MELALUI ONLINE SINGLE SUBMISSION (OSS) DAN PEMANFAATAN MARKET PLACE PADA KEDAI PISANG MAK NASUH

Sutanti^{1,*}, Azizatul Munawaroh², Henni Wijayanti³

^{1,2}Jurusan Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Muhammadiyah Jakarta, Jl. KH. Ahmad Dahlan, Jakarta 15419

³Jurusan Ilmu Hukum, Fakultas Hukum, Universitas Muhammadiyah Jakarta, Jl. KH. Ahmad Dahlan, Jakarta 15419

*sutanti.amrizal@umj.ac.id

ABSTRAK

Program Kemitraan masyarakat ini bermitra dengan Usaha Mikro Kedai Pisang Mak Nasuh yang menjalankan usaha perdagangan buah pisang di pinggir jalan dengan memanfaatkan trotoar pinggir jalan menuju kompleks perumahan Griya Jakarta. Lokasi mitra PKM sekitar 10,5 KM dari Universitas Muhammadiyah Jakarta. Permasalahan yang dihadapi mitra adalah tidak memiliki ijin usaha, modalnya hanya bersumber dari dana pribadi, penjualan produk hanya menggunakan direct selling. Oleh karena itu tim PKM ingin melakukan binaan terhadap mitra Usaha Mikro Kedai Pisang Mak Nasuh dengan memberikan pendampingan dalam pengurusan Nomor Induk Berusaha (NIB) melalui Online Single Submission (OSS) untuk memudahkan memperoleh fasilitas pembiayaan dari perbankan yang dalam hal ini Pembiayaan Kredit Usaha Rakyat serta memberikan pelatihan dalam pembuatan akun di market shopee. Hasil yang dicapai dengan adanya kegiatan pengabdian masyarakat ini yaitu : 1). Terbitnya ijin usaha berupa Nomor Induk Berusaha dengan nomor 2508220054964 yang diterbitkan pada tanggal 25 Agustus 2022 yang ditandatangani secara elektronik oleh Menteri Investasi/Kepala Badan Koordinasi Penanaman Modal, 2). Memiliki modal tambahan dari perbankan berupa Kredit Usaha Mikro dengan perjanjian kredit nomor : R03.TBS/0217/KUR/2022 dengan jumlah kredit sebesar Rp.50.000.000; dengan jangka waktu 36 bulan dengan besar angsuran sebesar Rp. 1.521.097 per bulan, 3). Memiliki akun penjual di market place di shopee dengan nama Kedai Mak Nasuh

Kata Kunci : *Usaha Mikro Kecil, Legalitas Usaha, Market Place*

ABSTRACT

This community partnership program is in partnership with Mak Nasuh's Kedai Pisang Micro Business which runs a banana fruit trading business on the roadside by utilizing roadside sidewalks to the Griya Jakarta housing complex. The location of PKM partners is about 10.5 KM from Muhammadiyah University, Jakarta. The problems faced by partners are that they do not have a business license, their capital only comes from personal funds, product sales only use direct selling. Therefore, the PKM team wants to provide assistance to the Micro Business partners of Kedai Pisang Mak Nasuh by providing assistance in managing the Business Identification Number (NIB) through Online Single Submission (OSS) to facilitate obtaining financing facilities from banks, in this case People's Business Credit Financing and provide training in creating an account on the shopee market. The results achieved with this community service activity are: 1). The issuance of a business license in the form of a Business Identification Number with a number 2508220054964 issued on August 25, 2022 which was signed electronically by the Minister of Investment/Head of the Investment Coordinating Board, 2). Have additional capital from banks in the form of Micro Business Credit with credit agreement number: R03.TBS/0217/KUR/2022 with a total credit of Rp.50,000,000; with a period of 36 months with a large installment of Rp. 1,521,097 per month, 3). Have a seller account in the market place at shopee with the name Kedai Mak Nasuh.

Keywords : *Micro Small Business, Business Legality, Market Place*

1. PENDAHULUAN

Usaha kecil dan mikro merupakan sektor terbesar yang terbukti mampu bertahan menghadapi krisis perekonomian. Namun keberadaannya masih belum banyak mendapat perhatian, pembinaan, bantuan, dan perlindungan. Di sisi lain pelaku kecil dan mikro adalah para perempuan yang sebagian besarnya adalah berperan sebagai ibu rumah tangga. Paradigma pengusaha kecil menjadi faktor pengganggu adalah pemikiran yang harus dihindari karena terbukti ketika krisis terjadi, para pengusaha kecil inilah yang justru dapat bertahan menghadapinya (Primiana, 2009).

Ketahanan usaha kecil dalam menghadapi berbagai krisis tidak terlepas dari peran perempuan dalam mengelolanya. Usaha kecil pada umumnya melibatkan keluarga yang mana menempatkan perempuan sebagai pelaku terpenting dalam dinamika rumah tangga. Peran perempuan lebih dikenal ulet dalam masalah-masalah pengelolaan keuangan, redistribusi pendapatan, alokasi konsumsi, dan sebagainya.

Budaya keuletan perempuan inilah yang melatarbelakangi keterlibatannya dalam dunia usaha. Adapun motivasi keterlibatannya dalam usaha yang digelutinya sangat beragam. Diantaranya adalah membantu suami dan rumah tangganya, memperoleh tambahan pendapatan, keinginan mandiri, dan warisan orang tua. Bentuk usaha yang digelutinya juga beragam, diantaranya adalah usaha perorangan makanan, jasa menajhit, perdagangan kecil-kecilan di pasar, dan sebagainya.

Salah satu Wanita yang menjadi pengusaha mikro adalah Ibu Hj. Nasuh. Wanita kelahiran Tangerang, 2 April 1962 membuka usaha kedai pisang kurang lebih sudah 5 tahun. Kedai pisang tempau usahanya terletak di jalan lele raya ciledug Rt.002 Rw. 005 Desa Bambu Apus Kecamatan Pamulang Kota Tangerang Selatan. Awal mula usaha kedai pisangnya dibuka hanya dengan menggunakan modal Rp.900.000; dan bersumber dari dana pribadinya. Dengan hanya memajang satu meja kecil dan membeli pisangnya dari pasar parung menggunakan angkutan umum. Saat itu pisang yang dijualnya hanya beberapa jenis pisang seperti pisang uli, pisang ambon dan pisang tanduk. Pisang yang dijual saat itu hanya untuk konsumen akhir, seperti ibu-ibu rumah tangga

yang ada di sekitar komplek perumahan griya Jakarta. Kemampuannya berdagang merupakan keturunan dari ayahnya yang juga seorang pedagang ikan asin. Harga jual pisang di kedai mak Nasuk relatif sangat terjangkau. Pisang uli dijual dari harga Rp. 5.000; sampai Rp. 15.000 per sisir. Pisang ambon dari harga Rp. 10.000; sampai Rp. Rp. 35.000 per sisir. Pisang Tandung mulai dari Rp. 3.000; sampai Rp. Rp.5.000 per buah.

Usaha kedai pisang Mak Nasuh saat ini sudah berkembang pesat, dari hanya memajang pisang dalam satu meja, sekarang sudah memiliki satu lapak untuk memajang pisangnya dan dua gudang untuk penyimpanan pisang. Lapak pisangnya kurang lebih berukuran 2x4 meter per segi, sedangkan gudang pertama untuk pisang yang baru datang dari berbagai supliernya yang berasal dari kota Sukabumi dan Kota Palembang berukuran 2x3 meter persegi dan gudang kedua merupakan gudang yang dilengkapi fasilitas AC dengan daya 1 PK dengan ukuran 1x3 meter per segi. Gudang AC berguna untuk menyimpan pisang agar memiliki kesegaran yang lebih lama karena jika pisang hanya disimpan di ruangan tanpa AC pisang hanya bertahan 2 sampai 3 hari, sementara jika disimpan dalam ruangan ber AC daya tahan pisang akan menjadi 4 sampai 7 hari.

Pisang yang diperjual belikan juga sudah sangat beragam, mulai dari pisang lampung, pisang uli, pisang raja bulu, pisang raja sereh, pisang ambon sukabumi, pisang ambon lumut, pisang tanduk, pisang barangan. Pisang-pisang tersebut tidak hanya dijual per sisir tapi juga dijual per tandan. Harga pisang sisiran berkisar Rp. 5.000 sampai Rp. 45.000;,. Sementara pisang tandanan berkisar antara Rp. 55.000; sampai Rp.175.000;,. Bahkan saat ini kedai pisang Mak Nasuh tidak hanya menjual pisang saja. Mak Nasuh menambahkan jenis buah yang diperjualbelikannya seperti singkong, ubi jalar putih, ubi jalar merah, ubi jalar ungu, kacang tanah, talas, belimbing, nangka, cimpedak. Pada saat bulan Ramadhan bahkan kedai mak nasuh menjual timun suri dan kolong kaling.

Saat ini kedai pisang Mak Nasuh tidak hanya melayani konsumen akhir, namun juga melayani pedagang eceran yang juga ingin menjual pisang dengan memberikan harga jual yang lebih murah daripada konsumen akhir sehingga pedangan eceran juga bisa

mendapatkan keuntungan. Selain itu kedai pisang Mak Nasuh kini juga mampu menanggapi pesanan pisang untuk masyarakat yang hendak melakukan pesta atau hajatan. Untuk pisang-pisang yang sudah terlalu matang kedai pisang mak Nasuh memiliki konsumen dari penjual kue, karena pisang merupakan salah satu bahan baku untuk membuat kue seperti kue bolu.

Dibantu bersama satu orang anak laki-lakinya yang berusia 43 tahun bernama Suta Tabroni yang bertugas membantu mak Nasuh saat membuka dan menutup kedainya, kedai mak Nasuh buka mulai dari jam 7 pagi dan tutup pada saat jam 9 malam. Selain itu mak nasuh juga dibantu oleh anak menantu laki-lakinya yang bernama Adang Saputra yang berusia 46 tahun yang bertugas membantu Mak Nasuh menata pisang di kedua gudangnya. Mak nasuh juga dibantu oleh cucunya yang bernama Salum Syafira Azhari yang bertugas membantu dalam menjual barang dagangannya.

Supplier kedai mak nasuh berasal dari para pedagang partai besar baik dari daerah Sukabumi dan dari daerah Palembang. Terkadang mak nasuh juga menerima hasil panen dari petani di sekitar tempat usahanya. Supplier dari luar kota mengirim pisang dalam bentuk setengah matang dan sistem jual belinya per kilo gram dengan harga berkisar Rp. 2000 sampai Rp. 5.000; dan untuk sekali datang mereka membawa sekitar 2 kuintal. Sementara untuk petani di sekitar tempat usahanya menjual per tandan dan harganya tergantung besar kecilnya.

Untuk sistem penjualan sendiri mak nasuh hanya melakukan penjualan secara langsung atau sistem direct selling sehingga jumlah penjualan setiap harinya berfluktuasi sehingga omzet yang diperoleh juga tidak stabil. Belum lagi pada saat musim hujan, jumlah penjualan akan sangat menurun drastis karena masyarakat umumnya malas ke luar rumah. Begitu juga saat pandemi berlangsung, jumlah penjualan sangat menurun drastis dan bahkan kedai mak nasuh mengalami banyak kerugian karena banyak pisang yang akhirnya harus dibuang karena sudah kematangan dan bahkan membusuk.

Berdasarkan uraian analisis situasi di atas tim pengabdian masyarakat ini ingin melakukan binaan terhadap mitra Kedai Pisang Mak Nasuh dengan memberikan

pendampingan dalam pengurusan legalitas usaha berupa Nomor Induk Berusaha (NIB) dan Izin Usaha Mikro Kecil (IUMK) melalui Online Single Submission (OSS) untuk memudahkan memperoleh fasilitas pembiayaan dari perbankan yang dalam hal ini Pembiayaan Kredit Usaha Rakyat dari Bank Rakyat Indonesia. Selain itu memberikan pelatihan dalam pembuatan akun di market place shopee untuk memudahkan penjualan secara online.

Permasalahan Mitra Binaan

Setelah melakukan survey dan wawancara kecil terhadap mitra usaha Kedai Pisang Mak Nasuh, ada beberapa permasalahan yang dihadapi oleh usaha mikro dalam melakukan usahanya. Identifikasi masalah di lapangan dapat dikelompokkan dalam dua permasalahan utama yang menjadi prioritas untuk dilakukan pendampingan dan pembinaan yaitu:

1. Tidak memiliki legalitas usaha yang rapi dan hanya mengandalkan modal yang dimiliki dari dana pribadi dan tidak memiliki akses ke perbankan.

Para pengusaha mikro menjalankan usahanya karena diwariskan oleh orang tua mereka dan karena kondisi ekonomi yang mendesak. Mereka tidak memiliki wawasan dan latar pendidikan yang memadai dalam berbisnis. Sehingga mereka menjalankan usahanya hanya apa adanya saja. Keterbatasan tersebut membuat mereka enggan mengurus legalitas usaha. Hal ini menyebabkan keterbatasan bagi mereka untuk mengakses pembiayaan dari perbankan.

2. Sistem penjualan produk hanya menggunakan direct selling dan tidak memanfaatkan market place sama sekali.

Sistem penjualan hanya dilakukan secara manual mengandalkan penjualan secara langsung di lokasi lapak dagangannya. Hal ini menyebabkan pesanan yang mereka terima umumnya hanya dari masyarakat di sekitar usahanya saja dan juga sangat terbatas jumlahnya. Hal ini menyebabkan pangsa pasar mereka sangat terbatas karena hanya mengandalkan masyarakat setempat dan volume penjualan mereka juga tidak stabil. Terlebih lagi jika datang musin hujan dimana masyarakat juga enggan untuk keluar rumah,

atau bahkan ketika masa pandemi dimana orang takut untuk keluar rumah.

Justifikasi Permasalahan Mitra Masalah Legalitas Usaha

Masalah umum yang dihadapi oleh para pengusaha mikro adalah keengganan untuk mengurus legalitas usaha, dimana masyarakat awam sering kali memandang sulitnya birokrasi dalam hal pengurusan ijin usaha, belum lagi terkadang adakalanya kejadian di masyarakat yang mengindikasikan mahal biaya pengurusan ijin membuat para pengusaha mikro semakin enggan untuk membereskan legalitas usahanya. Padahal legalitas usaha merupakan salah satu unsur yang dapat memudahkan para pengusaha mikro untuk dapat mengakses pembiayaan dari perbankan. Hal ini menyebabkan modal usaha yang dimiliki oleh para pengusaha mikro hanya bersumber dari dana pribadinya dan ini juga yang menjadi penyebab terkadang mereka sulit untuk mengembangkan usahanya, karena sering kali modal usaha juga habis digunakan untuk memenuhi kebutuhan sehari-harinya.

Masalah Manajemen Pemasaran

Hal yang tidak kalah pentingnya ketika seseorang membuat sebuah usaha perdagangan adalah memikirkan bagaimana volume penjualannya bisa dapat terus meningkat, atau paling tidak stabil setiap harinya. Setiap pengusaha seharusnya bisa memperluas pangsa pasarnya dan jaringan pemasarannya. Hal itu akan menjadi masalah ketika seseorang menjalankan sebuah usaha tanpa perencanaan pemasaran. Demikian juga mitra kedai pisang Mak Nasuh ini dalam hal pemasaran yang masih tradisional dan hanya menggunakan direct selling serta tidak memanfaatkan market place sama sekali, akhirnya bisnis mereka hanya memiliki pangsa pasar secara local dan tersendat dalam hal mengembangkan usahanya.

2. METODE PELAKSANAAN

Berdasarkan uraian justifikasi permasalahan dan uraian solusi yang ditawarkan dalam usaha perdagangan mikro mitra Kedai Pisang Mak Nasuh, maka :

Tahapan atau langkah-langkah dalam melaksanakan solusi yang ditawarkan adalah :

Perbaikan dalam Legalitas Usaha dan Permodalan

- a. Membuatkan alamat surat elektronik atau akun gmail untuk pengusaha mikro dalam rangka menunjang proses pembuatan akun di platform OSS-RBA dengan terlebih dahulu meminta nomor handphone aktif dari Pemilik Usaha.
- b. Mendaftarkan pelaku usaha melalui situs web OSS-RBA supaya mendapatkan akses dengan membuat nama pengguna (Username) dan kata sandi (Password) dengan terlebih dahulu meminta foto kopi KTP Pemilik Usaha untuk mengetahui Nomor Induk Kependudukan (NIK).
- c. Mendaftarkan pengajuan Nomor Pokok Wajib Pajak untuk Pemilik Usaha yang terintegrasi di situs web OSS-RBA, sebagai berkas penunjang dalam memperoleh ijin usaha.
- d. Mendata bidang usaha dan menghitung nilai investasi yang dimiliki oleh pemilik usaha untuk dimasukkan datanya di akun OSS-RBA
- e. Setelah semua data dilengkapi, sistem OSS-RBA kemudian akan memverifikasi pengajuan dengan status disetujui dan sistem akan mengeluarkan Nomor Induk Berusaha (NIB) secara otomatis jika pelaku usaha tersebut memiliki usaha dengan risiko skala rendah dan skala menengah-rendah. NIB merupakan identitas pelaku usaha dalam rangka pelaksanaan kegiatan berusaha dan berlaku selama menjalankan kegiatan usaha sesuai ketentuan perundang-undangan. Legalitas ini sebagai bukti Pendaftaran Penanaman Modal/Berusaha yang sekaligus merupakan Pengesahan Tanda Daftar Perusahaan.
- f. Setelah Pemilik usaha memiliki legalitas usaha maka Langkah selanjutnya membuat usulan kredit modal kerja dengan mengajukan pembiayaan berjenis Kredit Usaha Rakyat dengan Limit Rp.50.000.000; dan lama periode 3 tahun kepada Bank Mandiri.

Perbaikan dalam Manajemen Pemasaran

- a. Pendaftaran akun shopee menggunakan nomor handphone dan melakukan proses verifikasi nomor handphone sampai pembuatan PIN Shopee
- b. Melakukan set up Akun Shopee “Kedai Pisang Mak Nasuh” dengan menginput

nama tokonya, biodata diri yang terdiri dari nama pemilik usaha, tanggal lahir, jenis kelamin, alamat email, nomor handphone serta alamat pemilik usaha dan membuat domain toko dan menginput alamat toko sehingga halaman toko berhasil dibuat.

- c. Proses penginputan seluruh data produk dagangan berupa gambar foto beserta deskripsinya serta pemilihan jasa layanan antar dan alamat pengambilan produknya sampai semua produk muncul di dashboard akun Shopee.
- d. Penginputan akun bank pada akun Shopee untuk memudahkan proses aliran dana masuk dan keluar

Solusi Permasalahan

Program kemitraan dengan Kedai Pisang Mak Nasuh ini bertujuan untuk mengoptimalkan manajemen usaha khususnya bagi usaha mikro perdagangan agar memiliki usaha yang terkelola dengan baik mulai dari legalitas usaha yang dimiliki, sehingga dapat mengakses pembiayaan dari perbankan sampai pada usaha untuk mengoptimalkan volume penjualan dengan memanfaatkan market place yang ada sehingga tercapai volume penjualan yang ditargetkan dalam rangka meningkatkan keuntungan untuk menjamin keberlangsungan usaha serta untuk mengembangkan usahanya.

Keterbatasan wawasan dan manajemen usaha menginspirasi tim pelaksana pengabdian untuk meningkatkan aktivitas kegiatan, pelatihan dan pembinaan bagi mitra dan masyarakat sekitar khususnya para pengusaha mikro dengan memberikan solusi yang dihadapi. Berikut ini adalah solusi yang ditawarkan untuk menyelesaikan masalah yang timbul yang telah teridentifikasi.

Bidang Legalitas Usaha dan Permodalan Pendampingan dalam pengurusan Nomor Induk Berusaha (NIB) melalui Online Single Submission (OSS) untuk memudahkan memperoleh fasilitas pembiayaan dari perbankan yang dalam hal ini Pembiayaan Kredit Usaha Rakyat dari Bank Mandiri. Sehingga Kedai Pisang Mak Nasuh memiliki legalitas usaha yang jelas dan dapat memperoleh tambahan modal untuk mengembangkan usahanya.

Bidang Manajemen Pemasaran. Pembekalan ilmu dan informasi tentang cara pembuatan akun di market place shopee sebagai penjual dengan terlebih dahulu

membuat tabel daftar jenis-jenis barang yang diperdagangkan lengkap dengan harga dan fotonya. Sehingga aka nada akun Kedai Pisang Mak Nasuh yang dapat memajang berbagai jenis barang dagangannya

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Pengurusan legalitas usaha melalui OSS.

Adapun Langkah-langkahnya sebagai berikut :

- a. Kunjungi website <https://oss.go.id/> lalu klik menu Daftar maka akan masuk ke <https://ui-login.oss.go.id/login?action=register>
- b. Lalu pilih jenis Usaha Mikro dan Kecil (UMK)
- c. Lalu pilih skala usaha “Orang Perorangan”
- d. Kemudian isikan nomor telepon dan alamat email dan seluruh identitas usaha lengkap dengan password yang diinginkan lalu klik daftar
- e. Maka registrasi akun berhasil
- f. Setelah registrasi akun berhasil, maka selanjutnya kita dapat mengajukan perijinan dengan login ke akun kita menggunakan username dan password yang kita miliki
- g. Lalu klik menu “Perijinan Berusaha” dan sort ke menu “Permohonan Baru”
- h. Lalu isikan identitas lengkap dari pengajuan kita seperti alamat, NPWP, nomor BPJS
- i. Isikan data lengkap usaha yang kita miliki seperti Nama usaha, lokasi usaha, luas lahan usaha
- j. Lalu isikan pemilihan bidang usaha
- k. Kemudian isikan data usaha mengenai jumlah modal usaha
- l. Isikan juga data usaha mengenai jumlah pekerja
- m. Isikan data mengenai produk usaha kita dan kapasitas produksi per tahun dalam nominal
- n. Lalu klik simpan dan akan muncul “DAFTAR KEGIATAN USAHA” yang dimiliki
- o. Lalu klik menu “Proses Perijinan Berusaha” maka akan muncul “Pernyataan Mandiri” dan “Kesediaan Memenuhi Kewajiban” serta “Surat Pernyataan Kesanggupan Pengelolaan Lingkungan Hidup (SPPL). Lalu klik lanjut.
- p. Ijin usaha otomatis terbit

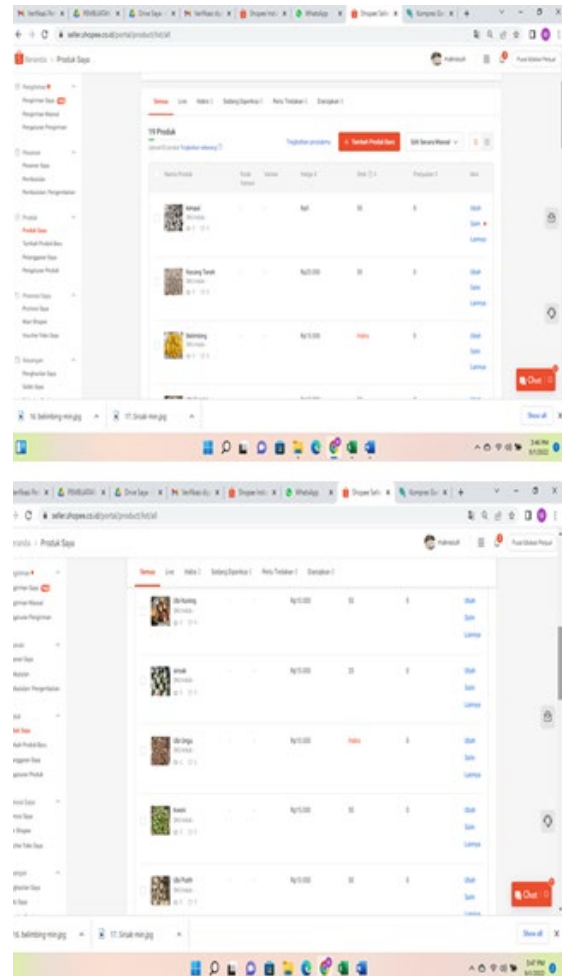
Pendampingan Pembuatan Marketplace Shopee

Pembuatan Akun Penjual di Shopee, adapun Langkah-langkahnya sebagai berikut :

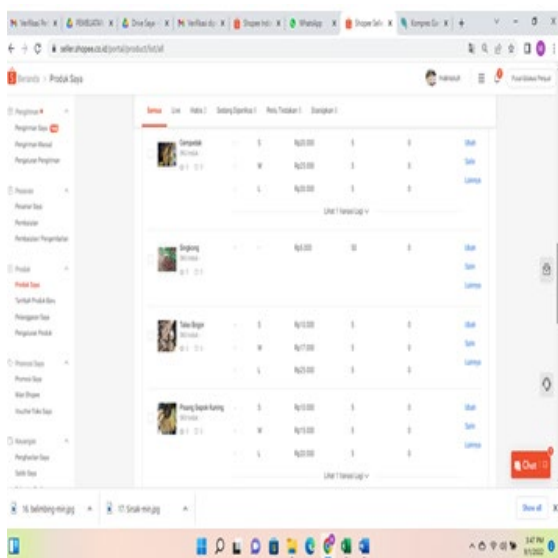
- Buka link akses Shopee pada browser, lalu pilih daftar pada pojok kanan atas
- Pengguna akan dialihkan pada halaman pendaftaran
- Daftar menggunakan email dan nomor handphone
- Selanjutnya pilih Metode Verifikasi dan masukkan Kode Verifikasi yang dikirimkan melalui SMS di handphone, dan proses pendaftaran berhasil.

Pembuatan Toko di Shopee, Adapun Langkah-langkahnya sebagai berikut :

- Pilih buka toko gratis (<https://seller.shopee.co.id/>)
- Isi detail toko yang akan dibuka (nomor handphone, nama toko, domain, dan alamat toko)
- Pengajuan toko pun berhasil dilakukan, dan bisa dilanjutkan menambahkan produk yg akan dijual satu persatu
- Pilih tambah produk untuk memasukan produk ke dalam toko satu persatu beserta dengan rincian harga, ukuran, dan jasa pengiriman
- Masukan Nama Produk, Set Up Kategori, masukan foto produk, video produk, rincian produk, variasi produk yang disesuaikan hingga pemilihan pengiriman
- Produk berhasil dimasukan didalam toko dan dijual.



Gambar 3. Tampilan Akun Toko Shopee Kedai Mak Nasuh



4. KESIMPULAN

Hasil yang dicapai dengan adanya kegiatan pengabdian masyarakat ini yaitu : 1). Terbitnya ijin usaha berupa Nomor Induk Berusaha dengan nomor 2508220054964 yang diterbitkan pada tanggal 25 Agustus 2022 yang ditandatangani secara elektronik oleh Menteri Investasi/Kepala Badan Koordinasi Penanaman Modal, 2). Memiliki modal tambahan dari perbankan berupa Kredit Usaha Mikro dengan perjanjian kredit nomor : R03.TBS/0217/KUR/2022 dengan jumlah kredit sebesar Rp.50.000.000; dengan jangka waktu 36 bulan dengan besar angsuran sebesar Rp. 1.521.097 per bulan, 3). Memiliki akun penjual di market place di shopee dengan nama Kedai Mak Nasuh

UCAPAN TERIMAKASIH

Ucapan terimakasih kami tujukan kepada Bapak Dr. Ma'mun Murod.,S.Sos., M.Si.selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Jakarta dan Prof. Tri Yuni Hendrawati.,M.Si. selaku Ketua LPPM UMJ atas pendanaan dan fasilitas pendanaan kegiatan pengabdian masyarakat ini. Bapak Dr. Luqman Hakim.,S.E.,Ak.M.Si selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis serta Ibu Dr. Hasanah.,SE.,M.M selaku Ketua Program Studi Manajemen atas dukungan fasilitasnya sehingga pengabdian masyarakat ini berjalan dengan baik

DAFTAR PUSTAKA

- Anastasya, A. (2020, April 20). UMKMINDONESIA.ID. Retrieved from <https://www.ukmindonesia.id/https://www.ukmindonesia.id/baca-artikel/268>
- Bahri. (2018). Kewirausahaan Islam : Penerapan Konsep Berwirausaha dan Bertransaksi Syariah dengan Metode Dimensi Vertikal (Hablumminallah) dan Dimensi Horizontal (Hablumminannas). Jurnal Ekonomi Syariah dan Bisnis, 67-87. Retrieved from <http://jurnal.unma.ac.id/index.php/Mr/index>
- Lane, P. K. (2015). Manajemen Pemasaran. Jakarta: Salemba Empat.
- Primiana, I. (2009). Ancaman Vs Peluang dalam Menumbuhkan UMKM dalam Menggerakkan Sektor Riil dan Industri . Bandung: Alfabeta.
- Purwana, A. E. (2010). Fenomena Ketahanan Ekonomi Usaha Kecil dan Mikro Studi pada Pengusaha Perempuan Urban Kota Madiun. KODIFIKASIA Jurnal Penelitian Keagamaan dan Sosial Budaya, 1-20