

ANALISIS KENDALA PENGAMBILAN KEPUTUSAN MODAL PADA UMKM TOKO AGUNG BUAH SEGAR KOSAMBI KARAWANG

Ujang Suherman¹, Jimi², Aditya Nugraha³, Arie Firmansyah⁴, Muhammad Rafly⁵

Email: ujangsuherman@ubpkarawang.ac.id¹,
mn22.jimi@mhs.ubpkarawang.ac.id²,
mn22.adityanugraha@mhs.ubpkarawang.ac.id³,
mn22.ariefirmansyah@mhs.ubpkarawang.ac.id⁴,
mn22.muhammadrafly@mhs.ubpkarawang.ac.id⁵,

¹Dosen Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Buana Perjuangan Karawang

²³⁴⁵Mahasiswa Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Buana Perjuangan Karawang, Indonesia

ABSTRACT: *This study analyzes the capital decision-making constraints of MSME Fruite Store Agung in Kosambi, Karawang. Toko Buah Agung faces a number of constraints, including the risk of damaged goods, daily income fluctuations, and reliance on debt. The research used a descriptive qualitative approach with a case study method, involving interviews, observation, and documentation. The results showed that Toko Buah Agung implemented effective strategies to overcome the constraints, such as stock purchase adjustments, careful daily capital management, and detailed financial records. This research provides important implications for other MSME players, emphasizing the importance of flexibility, adaptability, and the use of simple technology to improve efficiency and accuracy in business management.*

Keywords: *MSME, Decision Making, Capital, Agung Fruite Store.*

ABSTRAK: Penelitian ini menganalisis kendala pengambilan keputusan modal pada UMKM Fruite Store Agung di Kosambi, Karawang. Toko Buah Agung menghadapi sejumlah kendala, termasuk risiko barang rusak, fluktuasi pendapatan harian, dan ketergantungan pada utang. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif dengan metode studi kasus, yang melibatkan wawancara, observasi, dan dokumentasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Toko Buah Agung menerapkan strategi yang efektif untuk mengatasi kendala, seperti penyesuaian pembelian stok, manajemen modal harian yang cermat, dan pencatatan keuangan yang terperinci. Penelitian ini memberikan implikasi penting bagi pelaku UMKM lainnya, dengan menekankan pentingnya fleksibilitas, kemampuan beradaptasi, dan penggunaan teknologi sederhana untuk meningkatkan efisiensi dan akurasi dalam manajemen bisnis.

Kata Kunci: UMKM, Pengambilan Keputusan, Permodalan, Toko Buah.

Article History

Received: Jan 2025

Reviewed: Jan 2025

Published: Jan 2025

Plagiarism Checker No
223.8

DOI : Prefix DOI :
10.8734/Musytari.v1i2.365

Copyright : Author
Publish by : Departemen
Ekonomi dan Manajemen
Cahaya Ilmu Bangsa
Musytari



This work is licensed under
a [Creative Commons
Attribution-
NonCommercial 4.0
International License](https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/)

1. PENDAHULUAN

Usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) adalah komponen penting dari ekonomi Indonesia. Menurut data yang dikumpulkan dari DataIndonesia.id oleh Kementerian Koperasi dan UKM, UMKM menyerap sekitar 97% tenaga kerja dan menyumbang sekitar 61% PDB Indonesia. Menurut data APINDO, UMKM tidak hanya menjadi motor penggerak ekonomi, tetapi juga menyediakan lapangan kerja bagi masyarakat dan membantu memperkuat ekonomi di berbagai wilayah. Namun, meskipun mereka memberikan kontribusi yang signifikan, UMKM sering menghadapi berbagai masalah, salah satunya adalah pengelolaan modal yang baik. Banyak usaha kecil dan menengah (UMKM) menghadapi tantangan utama untuk terus beroperasi karena mereka tidak memiliki akses ke pembiayaan yang cukup.

Toko Buah Agung, yang dimiliki oleh Bu Agung dan Pak Widodo di Kosambi, Karawang, merupakan contoh nyata dari bisnis UMKM yang menghadapi masalah ini. Toko Buah Agung harus menghadapi banyak tantangan dalam proses pengambilan keputusan yang berkaitan dengan modal jika mereka ingin memberikan manfaat kepada masyarakat sekitar. Sifat buah yang mudah rusak membuat pengelolaan stok dan modal penting. Selain itu, pengendalian keuangan bisnis ini menjadi lebih sulit karena perubahan pendapatan harian yang disebabkan oleh perubahan musim dan daya beli masyarakat. Oleh karena itu, UMKM seperti Toko Buah Agung perlu meningkatkan pengetahuan keuangan dan manajemen untuk mengatasi tantangan tersebut. Manajemen modal yang baik menjadi faktor penting dalam menjaga kelangsungan operasi perusahaan. Penggunaan pendampingan manajemen keuangan dapat membantu usaha kecil dan menengah (UMKM) mengelola modal dengan lebih baik, yang memungkinkan mereka untuk bertahan dan berkembang (Sofyan, 2017).

Dalam konteks ini, penelitian ini bertujuan untuk menjawab dua pertanyaan utama: pertama, apa yang menghalangi Toko Buah Agung untuk membuat keputusan modal? Selanjutnya, bagaimana pendekatan yang digunakan untuk mengatasi hambatan tersebut? Sangat penting untuk menjawab pertanyaan ini untuk memahami dinamika pengelolaan modal di usaha kecil dan menengah (UMKM). Ini juga akan memberikan saran yang relevan bagi pelaku usaha serupa.

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan wawasan yang bermanfaat bagi pelaku UMKM lainnya, khususnya dalam mengelola modal dan menghadapi tantangan bisnis yang kompleks. Penelitian ini akan mengidentifikasi berbagai hambatan yang dihadapi Toko Buah Agung saat membuat keputusan modal.

2. TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Konsep UMKM

Bisnis mikro, kecil, dan menengah (UMKM) didefinisikan sebagai bisnis yang memiliki modal, tenaga kerja, dan teknologi yang terbatas ("Definisi UMKM", 2019). Menurut Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008, usaha kecil dan menengah (UMKM) dibagi menjadi tiga kategori: usaha mikro, kecil, dan menengah. Masing-masing kategori memiliki kriteria khusus untuk aset dan pendapatan tahunan. Ekonomi Indonesia bergantung pada UMKM, yang berkontribusi besar pada pertumbuhan ekonomi lokal dan penciptaan lapangan kerja. UMKM juga memainkan peran penting dalam pemberdayaan masyarakat dan menyediakan barang dan jasa yang sesuai dengan kebutuhan lokal. Selain itu, usaha kecil dan menengah (UMKM) seringkali menjadi pencipta ide untuk memenuhi kebutuhan masyarakat yang tidak dapat dipenuhi oleh usaha besar (Sofyan, 2017). UMKM mampu bertahan dalam ekonomi yang dinamis karena sifat fleksibel dan adaptif.

Sebaliknya, UMKM menghadapi masalah seperti keterbatasan sumber daya, kurangnya akses ke teknologi, dan kurangnya dukungan kebijakan. Untuk mengatasi masalah ini, pelaku UMKM harus menggunakan strategi yang kreatif dan adaptif (Priskilla et al., n.d.).

2.2 Manajemen Modal

Manajemen modal adalah proses perencanaan, pengelolaan, dan pengendalian sumber daya keuangan yang sangat penting bagi usaha kecil dan menengah (UKM), karena modal yang terbatas sering kali menjadi penghalang yang signifikan bagi pertumbuhan bisnis. Faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan permodalan antara lain ketersediaan dana, risiko bisnis, dan fluktuasi pasar. Manajemen modal yang efektif melibatkan perencanaan keuangan jangka pendek dan jangka panjang, manajemen arus kas, dan pengendalian biaya untuk mengoptimalkan profitabilitas bisnis (Fadhilah Reza & Febriani, 2024).

Di era digital, UMKM mulai menerapkan teknologi seperti perangkat lunak akuntansi untuk meningkatkan efisiensi dan akurasi manajemen modal. Penelitian menunjukkan bahwa menggunakan perangkat lunak akuntansi pada UMKM dapat meningkatkan efisiensi pengelolaan keuangan dan membantu dalam penyusunan laporan keuangan yang lebih akurat (Fadhilah Reza & Febriani, 2024).

Pengelolaan modal yang baik juga mencakup kemampuan untuk menangani risiko keuangan karena perubahan pasar. Untuk mengurangi dampak fluktuasi ekonomi, UMKM perlu memiliki strategi diversifikasi sumber pendapatan dan pengelolaan utang yang bijak. Perencanaan keuangan yang tepat akan membantu UMKM mengidentifikasi risiko dan peluang, sehingga mereka dapat mengelola sumber daya keuangan dengan lebih efisien dan efektif (ANALISIS+PERENCANAAN+KEUANGAN, n.d.)

2.3 Kendala dalam Usaha Kecil

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Indonesia menghadapi beberapa tantangan signifikan dalam operasinya. Masalah utamanya adalah terbatasnya akses terhadap pembiayaan, yang sering kali disebabkan oleh persyaratan ketat yang ditetapkan oleh lembaga keuangan, sehingga banyak pelaku usaha kecil kesulitan untuk mendapatkan modal kerja. (Aspiranti, n.d.). Lebih jauh lagi, keterbatasan kapasitas manajerial menghadirkan tantangan lain, karena usaha kecil dan menengah (UKM) sering kali tidak memiliki pengetahuan yang diperlukan untuk manajemen bisnis yang efektif. (Aspiranti, n.d.). Risiko kerusakan barang, terutama barang yang mudah rusak seperti buah-buahan, semakin menambah beban yang dihadapi selama pendistribusian. Selain itu, masalah fluktuasi pendapatan akibat perubahan musim dan daya beli masyarakat menjadi tantangan yang signifikan, karena pendapatan usaha kecil dan menengah cenderung tidak stabil dari waktu ke waktu. (Victor et al., n.d.) .

Salah satu tantangan besar yang dihadapi oleh usaha kecil dan menengah (UKM) adalah keterbatasan akses terhadap teknologi dan informasi pasar, yang menghambat kemampuan mereka dalam membuat keputusan strategis (Yunus, n.d.). Selain itu, masalah logistik dan distribusi sering memperburuk situasi, terutama bagi usaha kecil yang bergantung pada pasokan harian (Bisnis & Kewirausahaan, 2024). Lebih jauh, rendahnya tingkat literasi keuangan di kalangan operator UKM menghadirkan kendala substansial, yang mengarah pada salah urus keuangan dan kesulitan dalam menilai kinerja bisnis secara keseluruhan (Mualim Hasibuan & Manajemen Vol, n.d.). Dalam menanggapi berbagai tantangan ini, UKM sering kali mencoba berinovasi dengan mengurangi operasi atau mencari pemasok yang lebih murah, meskipun langkah-langkah tersebut dapat berdampak negatif pada kualitas produk (*Jurnal-SEKTOR-UMKM-DI-INDONESIA-Profil-Masalah-Dan-Strategi-Pemberdayaan*, n.d.) Oleh karena itu, peningkatan literasi manajerial dan keuangan, bersama dengan adopsi teknologi, sangat penting untuk mendukung UKM agar tetap bertahan dan berkembang di tengah persaingan.

2.4 Teori Pengambilan Keputusan

Pengambilan keputusan adalah proses memilih alternatif yang paling sesuai dari serangkaian pilihan untuk mencapai tujuan tertentu. Dalam konteks bisnis, proses ini

memerlukan analisis situasi, penilaian risiko, dan penerapan strategi yang tepat. Pendekatan rasional sering digunakan dalam pengambilan keputusan bisnis, di mana pengusaha mempertimbangkan berbagai faktor seperti biaya, manfaat, dan risiko sebelum mencapai kesimpulan. Lebih jauh, teori rasionalitas terbatas menyatakan bahwa operator bisnis sering membuat keputusan berdasarkan informasi yang terbatas dan waktu yang terbatas. Dalam praktiknya, pengambilan keputusan juga dipengaruhi oleh faktor psikologis seperti persepsi risiko, intuisi, dan pengalaman masa lalu. Bagi usaha kecil dan menengah (UKM), kemampuan untuk membuat keputusan yang cepat dan akurat sering kali menjadi penentu penting keberhasilan dalam menavigasi dinamika pasar yang terus berubah (Samita et al., 2025).

Dalam konteks usaha kecil dan menengah (UKM), pengambilan keputusan yang efektif memerlukan perpaduan antara analisis data yang akurat dan intuisi bisnis yang berkembang dengan baik. Pendekatan berbasis teknologi, seperti analisis data, semakin banyak digunakan untuk membantu pengusaha dalam membuat keputusan yang lebih strategis.

3. METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif dengan menggunakan metode studi kasus, yang bertujuan untuk menggali secara mendalam tantangan yang dihadapi Toko Buah Agung dalam pengambilan keputusan permodalan dan strategi yang diterapkan untuk mengatasi tantangan tersebut. Pendekatan ini dianggap tepat karena studi kasus memungkinkan dilakukannya analisis secara rinci terhadap situasi tertentu, sehingga dapat mewakili UKM lain dalam sektor yang sama (*S_ADP_1304532_Chapter3*, n.d.). Data penelitian meliputi data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh melalui wawancara langsung dengan pemilik usaha pada tanggal 12 Desember 2024, khususnya Bu Agung dan Pak Widodo, yang beralamat di Jl. Raya Kosambi-Telagasari, untuk mendapatkan wawasan mengenai pengalaman mereka terkait pengelolaan modal. Data sekunder dikumpulkan dari berbagai literatur yang relevan, termasuk jurnal akademik, buku, laporan pemerintah, dan artikel yang membahas UKM, pengelolaan modal, dan pengambilan keputusan bisnis. (*934209119_bab3*, n.d.)

Teknik pengumpulan data yang digunakan meliputi wawancara mendalam, observasi langsung, dan dokumentasi. Wawancara mendalam dilakukan untuk mengumpulkan informasi mengenai tantangan dan strategi yang diterapkan oleh pemilik toko, sesuai dengan pedoman untuk wawancara tersebut. Observasi langsung digunakan untuk memantau kegiatan operasional toko, yang meliputi proses pengadaan, pencatatan keuangan, dan manajemen inventaris. Selain itu, dokumentasi melibatkan pengumpulan catatan keuangan, laporan stok, dan dokumen relevan lainnya yang berkaitan dengan fokus penelitian (*BAB III*, n.d.) Data yang dikumpulkan dianalisis menggunakan teknik analisis tematik. Proses analisis ini memerlukan reduksi data untuk menyaring informasi yang relevan, kategorisasi data ke dalam tema-tema utama seperti tantangan dan strategi pengelolaan modal, dan interpretasi untuk mengidentifikasi pola dan hubungan yang signifikan (*934209119_bab3*, n.d.)

Keabsahan data dijaga dengan menggunakan teknik triangulasi, yaitu membandingkan informasi yang diperoleh dari wawancara, observasi, dan dokumentasi. Keandalan data dipastikan melalui pencatatan yang cermat dan transparan selama tahap pengumpulan dan analisis data. Melalui pendekatan sistematis ini, penelitian ini bertujuan untuk memberikan temuan yang akurat dan relevan mengenai tantangan dan strategi pengelolaan modal di Toko Buah Agung (*BAB III*, n.d.)

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Identifikasi Kendala Pengambilan Keputusan Modal

Studi ini mengungkap bahwa Toko Buah Agung menghadapi beberapa tantangan signifikan dalam membuat keputusan terkait modal. Tantangan utama adalah risiko

pembusukan produk. Buah memiliki masa simpan yang pendek, sehingga rentan rusak jika tidak segera dijual. Situasi ini menyebabkan kerugian finansial, karena modal yang diinvestasikan untuk pengadaan buah tidak dapat dikembalikan sepenuhnya (Haziah Husna et al., n.d.).

Selain itu, fluktuasi pendapatan harian menjadi tantangan tersendiri. Pendapatan Toko Buah Agung sangat dipengaruhi oleh perubahan musim dan daya beli masyarakat, dengan penurunan minat konsumen yang cukup signifikan pada musim hujan. Kondisi ini menyebabkan arus kas tidak stabil, yang pada gilirannya mempengaruhi keberlanjutan pengadaan stok (Asrawati et al., 2024). Kendala lainnya adalah ketergantungan pada utang atau kredit, terutama ketika modal tidak mencukupi untuk operasional harian. Pemilik toko sering kali harus meminjam dana dari pemasok atau pihak lain untuk mempertahankan kegiatan usaha (RAMA_62301_2015644206_0018106206_0020036306_Part, n.d.).

4.2 Strategi yang Digunakan untuk Mengatasi Kendala

Untuk mengatasi berbagai tantangan ini, Toko Buah Agung telah menerapkan beberapa strategi yang efektif. Salah satu strategi utama adalah menyesuaikan stok pembelian. Pemilik toko memilih untuk membeli buah dalam jumlah yang lebih sedikit, terutama yang sedang musim, untuk meminimalkan risiko kerugian akibat pembusukan. Pendekatan ini memastikan bahwa persediaan tetap segar dan lebih mungkin untuk dijual (Nathaniel, 2022).

Selain itu, pengelolaan modal harian dilakukan dengan cermat. Pendapatan harian segera diinvestasikan kembali untuk membeli stok baru, memastikan bahwa modal terus berputar tanpa gangguan. Jika terjadi penurunan penjualan, pemilik toko menerapkan langkah-langkah untuk mengurangi biaya operasional. Biaya yang tidak penting, seperti tenaga kerja tambahan atau pembelian tambahan, diminimalkan sementara untuk menjaga stabilitas keuangan (Nadiatul Ayu Ananda et al., 2024). Di samping itu, pencatatan keuangan yang cermat merupakan komponen penting dari strategi mereka. Pemilik toko mencatat semua transaksi setiap hari, termasuk biaya dan pendapatan, untuk memantau arus kas dan menilai kinerja bisnis. Pendekatan ini memungkinkan mereka untuk mengidentifikasi masalah lebih awal dan membuat keputusan yang tepat waktu (Pertiwi et al., n.d.).

4.3 Pembelajaran untuk UMKM Lain

Pengalaman yang diperoleh Toko Buah Agung memberikan pelajaran berharga bagi usaha kecil menengah (UKM) lainnya. Pertama, pentingnya fleksibilitas dalam mengelola persediaan dan modal tidak dapat dilebih-lebihkan. Pelaku usaha harus beradaptasi dengan perubahan kondisi pasar untuk mengurangi risiko kerugian. Kedua, melakukan riset pasar merupakan langkah penting yang tidak boleh diabaikan. Memahami kebutuhan konsumen dan tren musiman dapat membantu UKM dalam membuat keputusan yang lebih tepat, khususnya terkait pengadaan persediaan. Terakhir, penerapan teknologi sederhana, seperti aplikasi pelacakan keuangan, dapat meningkatkan efisiensi dan akurasi manajemen bisnis secara signifikan.

5. KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

Penelitian ini mengungkap bahwa Toko Buah Agung menghadapi beberapa tantangan signifikan dalam membuat keputusan modal. Masalah utama yang diidentifikasi meliputi risiko pembusukan karena sifat buah yang mudah rusak, fluktuasi pendapatan harian yang dipengaruhi oleh musim dan daya beli konsumen, dan ketergantungan pada utang sebagai solusi sementara untuk mempertahankan operasi. Tantangan-tantangan ini mencerminkan kesulitan umum yang dihadapi oleh banyak usaha kecil dan menengah di sektor perdagangan buah.

Namun, strategi yang digunakan pemilik Toko Buah Agung terbukti ampuh mengatasi berbagai tantangan. Menyesuaikan pembelian stok berdasarkan kebutuhan dan musim, mengelola modal harian dengan cermat, serta memangkas biaya selama periode pendapatan rendah merupakan solusi utama yang membantu mempertahankan bisnis. Selain itu, pencatatan

keuangan harian yang rutin sangat membantu dalam memantau arus kas dan menilai kinerja bisnis. Berdasarkan hasil penelitian, terdapat beberapa rekomendasi yang dapat diterapkan oleh pelaku UMKM lain maupun pemilik Toko Buah Agung:

1. Penerapan Manajemen Risiko

Usaha kecil dan menengah (UKM) perlu membuat strategi manajemen risiko yang lebih terorganisasi, terutama untuk mempersiapkan kerugian akibat barang yang rusak. Hal ini dapat melibatkan pengaturan pembelian stok yang lebih fleksibel dan diversifikasi produk untuk mengurangi risiko yang terkait dengan barang musiman (Wajdi et al., 2012).

2. Pemanfaatan Teknologi untuk Pencatatan Keuangan

Teknologi sederhana, seperti aplikasi pencatatan keuangan, dapat dimanfaatkan untuk meningkatkan efisiensi dan akurasi dalam pengelolaan keuangan. Hal ini membantu pemilik bisnis dalam memantau arus kas secara lebih efektif dan membuat keputusan berdasarkan data yang dapat diandalkan (Nuke Virla Wimanda et al., 2024).

3. Diversifikasi Produk

Menambahkan variasi produk yang tidak tergantung pada musim tertentu, seperti makanan olahan berbahan buah atau barang pelengkap lainnya, dapat meningkatkan pendapatan dan mengurangi ketergantungan pada jenis barang tertentu (Nuswantoro et al., 2024).

4. Pelatihan Manajemen Keuangan dan Usaha

Pemerintah dan lembaga terkait dapat menawarkan program pelatihan bagi usaha kecil dan menengah (UKM), terutama yang berfokus pada manajemen modal dan strategi bisnis, untuk membantu mereka mengatasi tantangan operasional. (Pelatihan_Manajemen_dan_Administrasi_Keuangan_UMKM, n.d.).

6. IMPLIKASI DAN SARAN UNTUK PENELITIAN SELANJUTNYA

Penelitian ini memberikan implikasi yang signifikan bagi usaha kecil dan menengah (UKM), khususnya di bidang pengelolaan modal. Temuan penelitian menunjukkan bahwa fleksibilitas dan kemampuan beradaptasi sangat penting untuk mempertahankan operasi bisnis dalam menghadapi tantangan operasional. Strategi seperti menyesuaikan pembelian inventaris berdasarkan permintaan pasar dan tren musiman, bersama dengan manajemen arus kas yang disiplin, tidak hanya berlaku untuk Toko Buah Agung tetapi juga untuk UKM lain yang menghadapi kendala serupa.

Selain itu, penggunaan teknologi sederhana untuk pencatatan keuangan juga menyoroti pentingnya efisiensi dalam operasional usaha kecil dan menengah (UKM). Teknologi ini memungkinkan pelaku usaha memperoleh data yang lebih akurat untuk pengambilan keputusan, yang merupakan faktor krusial dalam menjaga daya saing usaha kecil di era modern.

Untuk saran penelitian selanjutnya, disarankan agar studi mendalam dilakukan pada aspek lain yang memengaruhi keberlanjutan UMKM, seperti:

1. Manajemen Pemasaran: Penelitian ini dapat menyelidiki bagaimana strategi pemasaran daring dan luring berkontribusi pada pertumbuhan pendapatan usaha kecil dan menengah (UKM).
2. Digitalisasi Operasional: Penelitian lebih lanjut diperlukan untuk memahami dampak digitalisasi pada efisiensi operasional UKM, khususnya terkait pencatatan keuangan, manajemen inventaris, dan komunikasi pelanggan.
3. Pengelolaan Risiko Rantai Pasok: Mengingat tantangan fluktuasi stok dan permintaan, penelitian dapat difokuskan pada strategi manajemen risiko rantai pasokan untuk memastikan ketersediaan produk tanpa menimbulkan kerugian yang signifikan.
4. Penelitian yang lebih luas yang melibatkan UKM dari berbagai sektor dapat memberikan wawasan yang lebih komprehensif, sehingga memungkinkan temuan yang dapat

diterapkan secara lebih luas. Hal ini penting untuk memperkuat peran UKM sebagai pilar ekonomi lokal dan nasional.

DAFTAR PUSTAKA

- (Data Indonesia. (n.d.). *Berkontribusi 61% ke PDB dan Serap 97% Tenaga Kerja, Pemerintah Dorong Akses Pembiayaan UMKM*. Diakses dari <https://dataindonesia.id/berita/detail/berkontribusi-61-ke-pdb-dan-serap-97-tenaga-kerja-pemerintah-dorong-akses-pembiayaan-umkm>
- APINDO. (n.d.). *Akses Keuangan dan Modal Jadi Tantangan Utama UMKM*. Diakses pada 23 Desember 2024, dari <https://apindo.or.id/media/apindo-akses-keuangan-dan-modal-jadi-tantangan-utama-umkm>
- 934209119_bab3. (n.d.).
- ANALISIS+PERENCANAAN+KEUANGAN. (n.d.).
- Aspiranti, T. (n.d.). *Potensi dan kendala usaha mikro kecil dan menengah*.
- Asrawati, D., Dunakhir, S., Afiah, N., & Ekonomi Dan Bisnis Universitas Negeri Makassar, F. (2024). *Pengaruh Kunjungan Wisatawan Gunung Bulusaraung Terhadap Pendapatan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Di Desa Tompo Bulu*. *Jurnal Cendekia Ilmiah*, 3(6).
- BAB III. (n.d.).
- Bisnis, E., & Kewirausahaan, D. (2024). *Analisis Kendala Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) Di Kabupaten Bandung* (Vol. 13, Issue 1).
- Fadhilah Reza, A., & Febriani, D. (2024). *EFEKTIVITAS PENERAPAN SOFTWARE AKUNTANSI TERHADAP LAPORAN KEUANGAN UMKM HALAL BOGOR*. *Research Journal on Islamic Economics*, 10(1). <https://doi.org/10.19109/ieconomics.v10i1.22295>
- Haziah Husna, A., Azmiah, D., May Simaremare, V., Studi Kewirausahaan, P., & Bahasa dan Seni, F. (n.d.). *ANALISIS MANAJEMEN RISIKO PADA UMKM PENJUAL BUAH IBU SILITONGA DI PASAR BAKTI KOTA MEDAN ANALYSIS OF RISK MANAGEMENT IN (MSMEs) SELLING IBU SILITONGA FRUIT IN THE BAKTI MARKET MEDAN CITY*. <https://jicnusanantara.com/index.php/jiic>
- Jurnal-SEKTOR-UMKM-DI-INDONESIA-Profil-Masalah-Dan-Strategi-Pemberdayaan*. (n.d.).
- Mualim Hasibuan, I., & Manajemen Vol, J. (n.d.). *KENDALA AKSESIBILITAS PEMBIAYAAN USAHA MIKRO KECIL DAN MENENGAH (UMKM) DARI LEMBAGA KEUANGAN OBSTACLES OF ACCESSIBILITY OF FINANCING FOR MICRO SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES (MSMEs) FROM FINANCIAL INSTITUTIONS*.
- Nadiatul Ayu Ananda, Fibriyanti Anjali, Santiayu Wulan Sari, Anggita Eka Syahrani Putri, Elina Zahrotul Firdaus, & Mochamad Reza Adiyanto. (2024). *Strategi Pengambilan Keputusan Taktis dalam Akuntansi Manajemen untuk Meningkatkan Efisiensi UMKM*. *Inisiatif: Jurnal Ekonomi, Akuntansi Dan Manajemen*, 4(1), 38-50. <https://doi.org/10.30640/inisiatif.v4i1.3449>
- Nathaniel, J. (2022). *Strategi Pengambilan Keputusan UMKM Kuliner Menuju Masa Endemi Culinary MSME Decision Making Strategy Towards Endemic*. In *202 | Prosiding National Seminar on Accounting UKMC* (Vol. 1, Issue 1).
- Nuke Virla Wimanda, Shelomita Nadya Pratama, & Aisah Putri Panggar Besi. (2024). *Peran Teknologi Informasi terhadap Pembukuan Digital pada UMKM*. *Merkurius: Jurnal Riset Sistem Informasi Dan Teknik Informatika*, 2(4), 227-233. <https://doi.org/10.61132/mercurius.v2i4.169>
- Nuswantoro, B. S., Rohmah, K. L., Rahmawati, D. R., Purwansyah, Y., & Aisyah, F. S. R. (2024). *Pelatihan Pengembangan Bisnis Melalui Metode Diversifikasi Produk Bagi UMKM*. *SWARNA: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 3(1), 43-50. <https://doi.org/10.55681/swarna.v3i1.1133>
- Pelatihan_Manajemen_dan_Administrasi_Keuangan_UMKM*. (n.d.).

- Pertiwi, D. A., Rachma Agustina, ;, Ardiana, M., Ervina, D., Fakultas, P. A., Universitas, E., Asy'ari, H., & Jombang, T. (n.d.). Pentingnya Pencatatan Keuangan pada UMKM (Workshop di Desa Gebangbunder Plandaan Jombang). *Prosiding Seminar Nasional Sains, Teknologi, Ekonomi, Pendidikan Dan Keagamaan (SAINSTEKNOPAK)*, 7, 2023. <https://www.kominfo.go.id/content/detail/46385/umkm-kembali-jadi-pahlawan-ekonomi-di-tahun->
- Priskilla, B. Y., Jurusan, S., & Pembangunan, E. (n.d.). *Peluang dan Tantangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM): Systematic Literature Review*.
- RAMA_62301_2015644206_0018106206_0020036306_Part. (n.d.).
- S_ADP_1304532_Chapter3. (n.d.).
- Samita, G. R., Wisesa, W., Setiawan, E. D., Respati, I., & Hidayat, R. (2025). Integrasi Artificial Intelligence dan Teori Bounded Rationality dalam Mengatasi Ketidakpastian Pengambilan Keputusan Bisnis di Era Big Data. *Jurnal Bisnis Dan Komunikasi Digital*, 2(2), 1-12. <https://doi.org/10.47134/jbkdv2i2.3460>
- Sofyan, S. (2017). *PERAN UMKM (USAHA MIKRO, KECIL, DAN MENENGAH) DALAM PEREKONOMIAN INDONESIA* (Vol. 11, Issue 1).
- Victor, S., Prayudi, M., Hantoro, N. M., Dewi, L., Sita, S. D., Noverdi, H., Ekkuinbang, P. S., Suryani, A. S., Prasetiawan, T., Ade, T., Masyithah, S., Yosephus, A. A., Kesra, M., Trias, Y. I., Febryka, P. K. L., Mohammad, N., Nur, T., Fieka, S. P. S., Koordinator, N. A., ... Suhayati, M. (n.d.). *Isu Sepekan EDITOR Polhukam*. <https://puslit.dpr.go.id>
- Wajdi, M. F., Farid Wajdi, M., Agus, A., Syamsudin, S., Isa, D. M., Yani, J. A., Pos, T., & Sukoharjo, P. K. (2012). 16 BENEFIT Jurnal Manajemen dan Bisnis MANAJEMEN RISIKO BISNIS UMKM DI KOTA SURAKARTA. In *BENEFIT Jurnal Manajemen dan Bisnis* (Vol. 16, Issue 2).
- Yunus, R. M. (n.d.). *TANTANGAN UMKM DALAM MEMASUKI PEMASARAN DIGITAL DI MASA PANDEMI COVID-19*. 6(3), 2022.