

## ANALISIS PENGAMBILAN KEPUTUSAN DALAM KENDALA DI UMKM “TOP JAYA SNACK” Jl. HS. Ronggo Waluyo No.10, Telukjambe, Telukjambe Timur, Karawang, Jawa Barat 41361

<sup>1</sup>Anniesa Brianna, <sup>2</sup>Julia Nursalsabila, <sup>3</sup>Salsa Kanaya Tabita, <sup>4</sup>Tesalonika Habeahan, <sup>5</sup>Ujang Suherman

Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Bisnis Universitas Buana Perjuangan Karawang, Jl.HS. Ronggo Waluyo, Puseurjaya, Teluk Jambe Timur, Karawang, Jawa Barat 41361

E-mail: [mn22.anniesabrianna@mhs.ubpkarawang.ac.id](mailto:mn22.anniesabrianna@mhs.ubpkarawang.ac.id),  
[mn22.julianursalsabila@mhs.ubpkarawang.ac.id](mailto:mn22.julianursalsabila@mhs.ubpkarawang.ac.id), [mn22.salsatabita@mhs.ubpkarawang.ac.id](mailto:mn22.salsatabita@mhs.ubpkarawang.ac.id),  
[mn22.tesalonikahabeahan@mhs.ubpkarawang.ac.id](mailto:mn22.tesalonikahabeahan@mhs.ubpkarawang.ac.id), [ujangsuherman@ubpkarawang.ac.id](mailto:ujangsuherman@ubpkarawang.ac.id)

### ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis kendala pengambilan keputusan pada UMKM Top Jaya Snack di Karawang, mencakup pengelolaan tenaga kerja, modal, bahan baku, dan pemasaran. Metode penelitian yang digunakan adalah deskriptif kualitatif melalui observasi langsung dan wawancara semi-terstruktur dengan pegawai toko. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pengelolaan tenaga kerja berjalan efisien dengan pembagian tugas yang jelas, meskipun pelatihan pegawai belum menjadi prioritas. Pengelolaan modal menunjukkan stabilitas dengan perputaran yang efektif, sementara pengelolaan bahan baku mengutamakan kualitas dan penyimpanan yang memadai, meskipun risiko kerusakan bahan saat bongkar muat masih menjadi kendala. Strategi pemasaran berbasis pelayanan langsung berhasil mempertahankan pelanggan setia, namun potensi media sosial belum dimanfaatkan secara maksimal untuk memperluas pasar. Kesimpulan penelitian ini menegaskan pentingnya peningkatan pelatihan pegawai, pencatatan keuangan terstruktur, pengelolaan bahan baku yang lebih sistematis, dan optimalisasi media sosial untuk mendukung daya saing UMKM. Penelitian ini memberikan rekomendasi praktis yang dapat diterapkan oleh pelaku UMKM serupa dan membuka peluang penelitian lanjutan terkait digitalisasi UMKM.

**Kata kunci:** pengambilan keputusan, UMKM, tenaga kerja, modal, bahan baku, pemasaran

### ABSTRACT

*This study aims to analyze decision-making challenges in Top Jaya Snack, an SME in Karawang, focusing on workforce management, capital, raw materials, and marketing. The research used a qualitative descriptive method with direct observation and semi-structured interviews with store employees. The findings show that workforce management is efficient, with clear task distribution, although employee training is not yet a priority. Capital management demonstrates*

### Article history

Received: januari 2025  
Reviewed: januari 2025  
Published: januari 2025

Plagirism checker no 77  
Doi : prefix doi :  
10.8734/musytari.v1i2.365

**Copyright :** author  
**Publish by :** musytari



This work is licensed under a [creative commons attribution-noncommercial 4.0 international license](https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/)

*stability with effective turnover, while raw material management prioritizes quality and adequate storage despite challenges in handling damage during unloading. Direct service-based marketing strategies successfully retain loyal customers, yet social media potential remains underutilized for market expansion. The study concludes that improving employee training, structured financial recording, systematic raw material management, and social media optimization are crucial to enhancing SME competitiveness. This research provides practical recommendations for similar SMEs and highlights opportunities for future research on SME digitalization.*

**Keywords:** *decision-making, SMEs, workforce, capital, raw materials, marketing*

## PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki peran penting dalam perekonomian Indonesia. Berdasarkan records Kementerian Koperasi dan UKM, UMKM menyumbang lebih dari 60% terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) nasional dan menyerap lebih dari 97% tenaga kerja (Tambunan et al., 2023). Namun, di tengah kontribusi besar ini, UMKM sering kali menghadapi tantangan yang signifikan, terutama dalam aspek pengambilan keputusan terkait pengelolaan tenaga kerja, modal, bahan baku, dan pemasaran (Panjaitan et al., 2021). Tantangan ini menjadi semakin relevan dengan perubahan perilaku konsumen dan dinamika pasar akibat perkembangan teknologi dan situasi ekonomi internasional pasca-pandemi (Sugiyono et al., 2020).

Di tingkat nasional, UMKM berperan sebagai tulang punggung ekonomi, tetapi banyak yang mengalami penurunan penjualan karena persaingan yang semakin ketat dan kesulitan beradaptasi dengan teknologi digital (Pramesti et al., 2021). Fenomena ini mencerminkan perlunya strategi pengelolaan yang lebih baik dan adaptif agar UMKM dapat tetap bertahan dan berkembang (Rahmat & Rofi, 2022). Pada skala lokal, UMKM seperti Top Jaya Snack di Karawang menghadapi tantangan serupa. Sebagai toko yang menjual berbagai jenis snack, Top Jaya Snack harus menghadapi isu-isu seperti pengelolaan bahan baku yang stabil, kebutuhan akan pelayanan yang ramah dan bersih, serta kurangnya penggunaan media sosial untuk pemasaran.

Penelitian ini dilakukan untuk menggali lebih dalam kendala pengambilan keputusan yang dihadapi oleh Top Jaya Snack, mencakup empat aspek utama: pengelolaan tenaga kerja, modal, bahan baku, dan pemasaran. Berdasarkan hasil observasi dan wawancara, penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi permasalahan utama, mengevaluasi alternatif solusi, serta memberikan rekomendasi yang relevan untuk membantu Top Jaya Snack meningkatkan kinerja dan daya saingnya di pasar lokal. Kajian ini relevan karena dapat memberikan gambaran yang lebih luas tentang tantangan yang dihadapi UMKM secara umum dan membantu mengembangkan solusi praktis yang dapat diterapkan oleh pelaku usaha serupa (Ikhwana & Maulana, 2023). Dengan mengedepankan pendekatan berbasis records dari lapangan, hasil penelitian ini diharapkan dapat berkontribusi dalam meningkatkan keberlanjutan usaha UMKM di Indonesia (Fuadi et al., 2021).

## METODE PENELITIAN

### 1) Jenis penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif. Pendekatan ini bertujuan untuk menggambarkan secara mendalam permasalahan yang dihadapi oleh UMKM Top Jaya Snack melalui observasi dan wawancara. Fokus penelitian adalah pada kendala pengambilan keputusan dalam aspek pengelolaan tenaga kerja, modal, bahan baku, dan pemasaran.

### 2) Waktu dan tempat penelitian

Penelitian dilakukan pada bulan Desember 2024 di lokasi UMKM Top Jaya Snack yang berlokasi di Karawang, Jawa Barat. Observasi dilakukan di toko utama dan gudang penyimpanan bahan baku yang berlokasi di Margasari.



Gambar 1. Lokasi Top Jaya Snack

### 3) Target dan subjek penelitian

Target penelitian ini adalah UMKM Top Jaya Snack, dengan subjek penelitian berupa pemilik usaha dan pegawai toko. Dalam hal ini, informasi utama dikumpulkan dari pegawai yang memiliki pengetahuan langsung tentang operasional sehari-hari.



Gambar 2. Wawancara Dengan Narasumber

### 4) Prosedur penelitian

Penelitian diawali dengan observasi langsung terhadap aktivitas operasional toko dan gudang penyimpanan. Kemudian, wawancara semi-terstruktur dilakukan dengan pegawai toko untuk menggali informasi terkait empat aspek utama penelitian. Wawancara dilakukan dengan menggunakan panduan pertanyaan yang telah disusun sebelumnya berdasarkan tujuan penelitian.

### 5) Instrumen penelitian

Instrumen utama yang digunakan adalah panduan wawancara berisi pertanyaan-pertanyaan terkait pengelolaan tenaga kerja, modal, bahan baku, dan pemasaran. Selain itu, dilakukan catatan lapangan untuk mencatat temuan selama observasi.

### 6) Teknik analisis data

Data yang diperoleh dari wawancara dan observasi dianalisis secara kualitatif menggunakan metode tematik. Proses analisis melibatkan identifikasi pola dan tema utama dari data yang terkumpul, pengelompokan informasi berdasarkan aspek penelitian, dan interpretasi terhadap

temuan untuk menjawab tujuan penelitian. Hasil analisis ini kemudian digunakan untuk menyusun rekomendasi yang relevan bagi UMKM.

## TUJUAN PENELITIAN

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui kendala yang dihadapi oleh UMKM Top Jaya Snack dalam pengambilan keputusan, khususnya pada empat aspek utama, yaitu:

- A. Pengelolaan Tenaga Kerja: Mengidentifikasi permasalahan dalam pengaturan jumlah, tugas, dan pelatihan tenaga kerja.
- B. Pengelolaan Modal: Mengevaluasi kestabilan perputaran keuangan dan strategi pengelolaan pengeluaran usaha.
- C. Pengelolaan Bahan Baku: Memahami tantangan dalam menjaga ketersediaan, kualitas, dan efisiensi penggunaan bahan baku.
- D. Pemasaran: Mengkaji efektivitas strategi pemasaran yang diterapkan, termasuk pelayanan pelanggan dan potensi penggunaan media sosial.

## DASAR PENGEMBANGAN TEORI

UMKM memiliki peran penting dalam perekonomian Indonesia, tetapi sering kali menghadapi kendala dalam aspek pengelolaan sumber daya manusia, modal, bahan baku, dan pemasaran (Astuti & Wahyuni, 2018). Tantangan ini menjadi semakin relevan dengan perubahan perilaku konsumen dan dinamika pasar akibat perkembangan teknologi dan situasi ekonomi pasca-pandemi.

Pengelolaan UMKM yang baik sangat penting untuk menjamin keberlanjutan usaha. Berbagai faktor seperti penanganan bahan baku, akses permodalan, kreativitas dan inovasi, kualitas produk, sumber daya manusia, dan pemasaran harus dikelola dengan efektif agar UMKM dapat bersaing (Ikhwana & Maulana, 2023).

### a. Definisi Pengambilan Keputusan

Pengambilan keputusan adalah proses memilih alternatif terbaik dari berbagai pilihan yang ada untuk mencapai tujuan tertentu. Menurut Robbins dan Coulter (2016), pengambilan keputusan melibatkan identifikasi masalah, pengumpulan informasi, evaluasi alternatif, dan pemilihan solusi yang optimal. Dalam konteks bisnis, pengambilan keputusan yang tepat sangat penting untuk memastikan keberlanjutan usaha dan keberhasilan strategi operasional.

### b. Gaya Pengambilan Keputusan

Gaya pengambilan keputusan dapat bervariasi tergantung pada karakteristik individu atau organisasi. Menurut Scott dan Bruce (1995), terdapat empat gaya utama:

- 1) Directive: Mengandalkan fakta dan efisiensi untuk membuat keputusan cepat.
- 2) Analytical: Menggunakan data mendalam dan analisis untuk mengevaluasi berbagai alternatif.
- 3) Conceptual: Mengutamakan kreativitas, ide baru, dan perspektif jangka panjang.
- 4) Behavioral: Berorientasi pada hubungan antarindividu dan preferensi kelompok.

Pada UMKM, pemilik atau pengelola cenderung menggunakan gaya directive atau analytical karena sering menghadapi tekanan waktu dan sumber daya terbatas.

### c. Tahap-Tahap Pengambilan Keputusan

Menurut Simon (1977), pengambilan keputusan terdiri dari tiga tahap utama:

- 1) Intelligence: Mengidentifikasi masalah dan mengumpulkan informasi.
- 2) Design: Mengembangkan alternatif solusi yang mungkin.
- 3) Choice: Memilih solusi terbaik berdasarkan evaluasi alternatif.

Tahapan ini memungkinkan proses pengambilan keputusan menjadi lebih sistematis dan terukur.

### d. Proses Pengambilan Keputusan

Proses pengambilan keputusan melibatkan langkah-langkah yang lebih rinci, termasuk:

- 1) Mengenali dan mendefinisikan masalah.
- 2) Mengidentifikasi tujuan yang ingin dicapai.
- 3) Mengumpulkan informasi relevan.
- 4) Mengembangkan alternatif solusi.
- 5) Mengevaluasi dan membandingkan alternatif.
- 6) Memilih dan menerapkan solusi terbaik.
- 7) Mengevaluasi hasil keputusan.

Proses ini sangat penting untuk memastikan keputusan yang diambil relevan dan dapat diimplementasikan dengan baik.

#### e. Kualitas Keputusan

Kualitas keputusan ditentukan oleh beberapa faktor, seperti keakuratan informasi, relevansi alternatif solusi, dan kemampuan implementasi (Rizal et al., 2021) Keputusan yang berkualitas tidak hanya menyelesaikan masalah saat ini, tetapi juga memberikan dampak positif jangka panjang (Kadeni, 2022). Dalam UMKM, kualitas keputusan sering kali dipengaruhi oleh keterbatasan sumber daya, pengalaman pengelola, dan respons terhadap dinamika pasar.

## HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

### HASIL PENELITIAN

#### A. Pengelolaan Tenaga Kerja

Berdasarkan hasil wawancara, Top Jaya Snack memiliki dua pegawai di toko dan lima pegawai di gudang. Para pegawai memiliki tugas utama seperti menyusun produk di rak dan membungkus kue yang kosong di etalase. Pemilik UMKM tidak mengalami kendala kekurangan tenaga kerja karena jumlah pegawai dianggap cukup. Pelatihan khusus bagi pegawai tidak diungkapkan dalam wawancara, yang mungkin menjadi area untuk perbaikan dalam meningkatkan kualitas kerja.

Tabel 1. Pengelolaan Tenaga Kerja

Lokasi	Jumlah Pegawai	Tugas Utama
Toko	2	Menyusun dan menjual produk
Gudang	5	Menyimpan dan mengelola bahan baku

#### B. Pengelolaan Modal

UMKM ini tidak mengalami kesulitan keuangan karena memiliki tingkat penjualan yang stabil. Pemilik juga memastikan perputaran modal berjalan lancar dengan mengelola pengeluaran sehari-hari, seperti pembelian bahan baku pangsit bawang hingga 10 bal sehari. Variasi produk selalu tersedia untuk memenuhi kebutuhan pelanggan, meskipun tidak ada perubahan signifikan dalam jumlah produk yang dijual selama penurunan penjualan. Hal ini menunjukkan pengelolaan modal yang cukup efektif dan stabil.

#### C. Pengelolaan Bahan Baku

Top Jaya Snack menjaga stabilitas bahan baku dengan strategi menyetok bahan di gudang untuk mengantisipasi kelangkaan. Pemilik bertanggung jawab langsung atas pemesanan bahan baku, dan kualitas bahan baku dijaga dengan memastikan pelanggan dapat mencicipi produk sebelum membeli. Bahan baku sebagian besar tahan lama, meskipun kerusakan dapat terjadi selama proses bongkar muat. Strategi ini menunjukkan pengelolaan bahan baku yang responsif dan berkualitas.

#### E. Pemasaran

Untuk menarik pelanggan, toko ini menjaga kebersihan tempat dan memberikan pelayanan ramah. Meski belum menggunakan media sosial untuk promosi, Top Jaya Snack memiliki daya tarik kuat pada produk pedas yang digemari oleh pelanggan muda. Strategi promosi seperti pemberian bonus dilakukan untuk mendorong pembelian dalam jumlah besar. Keputusan

untuk fokus pada pelayanan langsung ini efektif dalam menjaga hubungan baik dengan pelanggan, tetapi penggunaan media sosial dapat menjadi peluang yang belum dimanfaatkan untuk memperluas pasar.

#### F. Komentar atas Keputusan Pelaku UMKM

Keputusan yang diambil oleh Top Jaya Snack menunjukkan pengelolaan yang stabil dalam aspek tenaga kerja, modal, bahan baku, dan pemasaran. Namun, ada beberapa area yang dapat ditingkatkan:

1. Memberikan pelatihan khusus bagi pegawai untuk meningkatkan efisiensi kerja.
2. Memanfaatkan media sosial untuk promosi guna menjangkau pasar yang lebih luas.
3. Mengembangkan strategi diskon secara lebih terencana untuk meningkatkan daya tarik pelanggan.

Keputusan empiris yang diambil selama ini cukup berhasil mempertahankan stabilitas usaha, namun optimalisasi beberapa aspek dapat mendukung pertumbuhan yang lebih signifikan di masa depan.

## PEMBAHASAN

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan, pengelolaan tenaga kerja di UMKM Top Jaya Snack menunjukkan struktur kerja yang cukup sederhana namun efisien. Dengan dua pegawai di toko dan lima orang di gudang, distribusi tugas tampak terorganisir, di mana pegawai toko fokus pada penataan dan penjualan, sedangkan pegawai gudang bertanggung jawab atas pengelolaan stok bahan baku. Namun, tidak adanya pelatihan khusus bagi pegawai mencerminkan keterbatasan dalam pengembangan keterampilan karyawan, yang dalam jangka panjang dapat memengaruhi kualitas layanan atau efisiensi kerja.

Dari segi pengelolaan modal, usaha ini menunjukkan kestabilan keuangan dengan perputaran modal yang lancar berkat tingginya permintaan terhadap produk snack yang dijual. Keberadaan produk-produk "best seller" yang konsisten menjadi pendorong utama stabilitas tersebut. Namun, meskipun pengeluaran harian cukup besar, sistem pengelolaan modal tampaknya cukup efektif karena stok bahan baku dipastikan tersedia untuk memenuhi kebutuhan pelanggan. Hal ini menunjukkan kemampuan pengelolaan modal yang baik, meskipun masih ada ruang untuk meningkatkan efisiensi, seperti melalui pencatatan keuangan yang lebih terstruktur atau eksplorasi metode penghematan biaya.

Pengelolaan bahan baku di UMKM ini juga terlihat strategis. Dengan kebijakan menyetok bahan baku di gudang dalam jumlah besar, pemilik mampu mengantisipasi kelangkaan bahan baku di pasar. Selain itu, prioritas terhadap kualitas bahan baku yang dapat diuji langsung oleh pelanggan memberikan nilai tambah terhadap kepercayaan konsumen. Kendati demikian, risiko kerusakan bahan baku saat proses bongkar muat masih menjadi tantangan yang perlu diperhatikan, terutama karena dapat memengaruhi jumlah produk siap jual.

Dari sisi pemasaran, strategi yang diterapkan UMKM Top Jaya Snack cukup sederhana namun relevan, yaitu mengedepankan kebersihan tempat dan keramahan pelayanan. Meski belum memanfaatkan media sosial untuk promosi, toko ini tetap berhasil menarik pelanggan setia melalui pendekatan langsung dan pemberian bonus sebagai bentuk apresiasi terhadap pembelian dalam jumlah besar. Namun, dengan berkembangnya penggunaan media digital, upaya promosi melalui media sosial dapat menjadi peluang besar untuk memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan penjualan.

Secara keseluruhan, UMKM Top Jaya Snack telah menunjukkan pengelolaan yang baik dalam aspek tenaga kerja, modal, bahan baku, dan pemasaran. Namun, terdapat beberapa kendala yang perlu ditangani, seperti kurangnya pelatihan pegawai, risiko kerusakan bahan baku, dan belum optimalnya penggunaan media sosial untuk pemasaran. Hal ini memberikan peluang untuk pengembangan strategi pengambilan keputusan yang lebih efektif di masa depan.

## KESIMPULAN DAN IMPLIKASI

Penelitian ini menunjukkan bahwa pengelolaan tenaga kerja, modal, bahan baku, dan pemasaran pada UMKM Top Jayasnacks menghadirkan tantangan dan peluang yang saling berkaitan. Dari sudut pandang karyawan, pembagian tugas berjalan dengan baik, namun hal ini dapat menghambat efisiensi operasional karena pelatihan karyawan tidak menjadi prioritas. Pengelolaan modal telah menunjukkan stabilitas dengan perputaran yang efektif, namun pencatatan keuangan yang lebih terstruktur diperlukan untuk mendukung efisiensi jangka panjang. Dalam hal bahan baku, mengutamakan kualitas dan memastikan persediaan yang cukup merupakan hal yang menguntungkan, namun risiko kerusakan bahan baku saat bongkar muat masih menjadi kendala. Namun strategi pemasaran yang berbasis pendekatan langsung kini berhasil meraih loyalitas. , penggunaan media sosial untuk periklanan tidak dioptimalkan untuk retensi pelanggan.

Penelitian ini memberikan beberapa rekomendasi yang dapat diimplementasikan untuk meningkatkan daya saing UMKM Top Jaya Snack:

- 1) Pelatihan Pegawai: Memberikan pelatihan keterampilan bagi pegawai untuk meningkatkan efisiensi kerja dan kualitas layanan.
- 2) Pencatatan Keuangan Terstruktur: Menggunakan perangkat lunak akuntansi sederhana untuk mempermudah pengelolaan modal dan mendukung perencanaan keuangan yang lebih baik.
- 3) Pengelolaan Risiko Bahan Baku: Mengembangkan prosedur standar untuk bongkar muat guna mengurangi risiko kerusakan bahan baku.
- 4) Penggunaan Media Sosial: Membangun kehadiran digital melalui platform media sosial untuk menjangkau konsumen baru dan meningkatkan volume penjualan.

Implikasi bagi penelitian mendatang mencakup perlunya studi lebih lanjut terkait strategi digitalisasi untuk UMKM di sektor makanan ringan, dengan fokus pada integrasi teknologi dalam pemasaran dan pengelolaan operasional. Selain itu, penelitian ini dapat menjadi acuan untuk mengembangkan model pengambilan keputusan yang lebih komprehensif dan berbasis data bagi UMKM di masa depan.

## DAFTAR PUSTAKA

- Agus Sugiyono, J. S. (2020). *PEMODELAN DAMPAK COVID-19 TERHADAP KEBUTUHAN ENERGI DI INDONESIA*, vol 3.
- Andri Ikhwana1, D. A. (n.d.). *JURNAL KALIBRASI. Strategi Perbaikan Kinerja UMKM Melalui Pendekatan Supply Chain Management* .
- HartHono a, 1. A. (Januari 2021,). *Jurnal Komunitas : Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat. Green Business UMKM di Kota Depok, Vol. 3, No. 2, .*
- Hasyim1, B. A. (2023). *Indonesian Journal of Advanced Research (IJAR). The Role of Banking in UMKM Financing, Vol. 2, No. 5, .*
- JURNAL ADMINITRASI BISNIS. (DESEMBER 2021). Transformasi Bisnis Digital UMKM Bola Ubi Kopong di Masa Pandemi Covid-19, VOL7.*
- JURNAL PENGAPDIAN KEPADA MASYASARAKAT. (2024). Umkm Berbasis Digital Marketing Di Desa Perbawati Sukabumi, VOL 6.*
- Mohammad Rizal Fakultas Ekonomi dan Bisnis, U. I. (2021). *Sosialisasi Digital Marketing bagi Pelaku UMKM di Desa, VOL 2.*
- (November 2024). *Pengaruh Kecerdasan Emosional Terhadap Kinerja Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM), Volume 9 Nomor .*
- oymon Panjaitan, M. A. (n.d.). *LITERASI METODE PENELITIAN DAN BISNIS TEKNOLOGI KREATIF DI ERA NEW NORMAL, VOL 3.*

Puji Pramesti, A. D. (2 Desember 2021). Jurnal Administrasi Bisnis. *Transformasi Bisnis Digital UMKM Bola Ubi Kopong di Masa Pandemi Covid-19*, Vol. 7.

Sidoarjo, M. A. ( Tahun 2024 ). *STRATEGI IMPLEMENTASI GREEN HUMAN RESOURCE MANAGEMENT PADA USAHA MIKRO, KECIL DAN MENENGAH (UMKM)*, Volume 18 Nomor 2.

## LAMPIRAN



Gambar 3. Dokumentasi Observasi

Link Youtube Observasi :

<https://youtu.be/E6b4zfaaATs?feature=shared>