

## Pengembangan Usaha Kecil Odading NAY Di Desa Cibiru Wetan Kecamatan Cileunyi Kabupaten Bandung

Maun Jamaludin<sup>1</sup>, Tedy Hikmat Fauzi<sup>2</sup>, Nurhayati<sup>3</sup>

Email : [maun.jamaludin@unpas.ac.id](mailto:maun.jamaludin@unpas.ac.id), [teddyhikmatfauzi@gmail.com](mailto:teddyhikmatfauzi@gmail.com), [nurhayati@unpas.ac.id](mailto:nurhayati@unpas.ac.id)

### Abstrak

Kegiatan PkM dilaksanakan di Desa Cibiru Wetan Kecamatan Cileunyi Kabupaten Bandung. Kegiatan PkM dilaksanakan dengan tujuan memberikan pemahaman kepada pelaku usaha mengenai faktor-faktor pendukung kegiatan usaha yaitu faktor manajemen produksi dan operasi, faktor strategi manajemen pemasaran dan akuntansi (pembuatan laporan keuangan sederhana) serta manajemen usaha agar kegiatan usaha yang dilakukan tidak hanya berorientasi pada profit semata, melainkan kegiatan usaha dapat terus berkembang di masa yang akan datang dengan memperhatikan dan menerapkan faktor pendukung kegiatan usaha. Metode pelaksanaan kegiatan terdiri dari tiga tahap. Pertama tahap persiapan meliputi pra survei, pembentukan tim, pembuatan dan pengajuan proposal, koordinasi tim dan mitra serta persiapan alat dan bahan pelatihan. Tahap kedua yaitu tahap pelaksanaan program berupa sosialisasi. Sosialisasi dilakukan melalui penyuluhan (pemaparan materi) dan diskusi. Tahap ketiga yaitu tahap evaluasi dan pelaporan. Evaluasi dilakukan dengan membandingkan kondisi mitra sebelum dan sesudah pelaksanaan program dengan metode wawancara dan observasi. Setelah itu, dilakukan penyusunan laporan untuk selanjutnya dilakukan publikasi. Dengan dilaksanakannya program PKM ini, maka terjadi perbaikan tatanan nilai pelaku UMKM di masyarakat khususnya pendidikan pada bidang ilmu manajemen produksi dan operasi, strategi pemasaran serta bidang akuntansi.

**Kata Kunci : Sosialisasi, Manajemn Produksi dan Operasi, Laporan Keuangan, Manajemen Usaha**

### Abstract

*PkM activities were carried out in Cibiru Wetan Village, Cileunyi District, Bandung Regency. PkM activities are carried out with the aim of providing understanding to business actors regarding the factors supporting business activities, namely production and operations management factors, marketing and accounting management strategy factors (making simple financial reports) and business management so that business activities carried out are not only profit-oriented. However, business activities can continue to develop in the future by taking into account and implementing the supporting factors of business activities. The activity implementation method consists of three stages. The first stage of preparation includes pre-survey, team formation, making and submitting proposals, coordinating teams and partners and preparing training tools and materials. The second stage is the program implementation stage in the form of socialization. Socialization is done through counseling (exposure to the material) and discussion. The third stage is the evaluation and reporting stage. Evaluation is done by comparing the conditions of partners before and after the implementation of the program with the interview and observation methods. After that, a report is prepared for further publication. With the implementation of this PKM program, there will be an improvement in the value structure of MSME actors in the community, especially education in the fields of production and operations management, marketing strategies and accounting fields.*

**Keywords: Socialization, Production and Operations Management, Financial Reports, Business Management**

<sup>1</sup> Program Studi Administrasi Bisnis Universitas Pasundan

<sup>2</sup> Program Studi Administrasi Bisnis Universitas Pasundan

<sup>3</sup> Program Studi Administrasi Bisnis Universitas Pasundan

## PENDAHULUAN

UMKM merupakan salah satu jenis usaha kecil yang sangat ber-peran dalam peningkatan dan pertumbuhan perekonomian masyarakat. Karena keberadaan UMKM mampu bertahan dalam situasi apapun untuk tercapainya kesejahteraan masyarakat. Ketangguhan UMKM terbukti saat terjadi krisis moneter tahun 1998 banyak usaha-usaha besar yang berjatuh namun UMKM tetap bertahan dan bahkan bertambah jumlahnya (Srijani, 2020). Salah satu Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) yang potensial dikembangkan dan dapat menciptakan lapangan kerja masyarakat di Desa Cibiru Wetan Kecamatan Cileunyi Kabupaten Bandung adalah UMKM Odading NAY. Hal tersebut dikarenakan Odading NAY merupakan makanan kecil / camilan yang sangat disukai oleh masyarakat luas, mulai dari anak-anak sampai orang dewasa tanpa memandang tingkat pendidikan dan strata ekonomi.

Banyaknya unit usaha dan masyarakat, khususnya kaum wanita yang terlibat dalam kegiatan UMKM pengolahan Odading NAY, merupakan faktor kekuatan juga kelemahan dari UMKM itu sendiri. Akibatnya UMKM Odading NAY di Kabupaten Bandung, khususnya di desa Cibiru Wetan, Kecamatan Cileunyi, kurang dapat berkembang dan berperan seperti yang diharapkan dan kesejahteraan para UMKM Odading NAY tidak banyak berubah dan kontribusinya terhadap pendapatan daerah juga rendah. Salah satu faktor yang menyebabkan UMKM Odading NAY tidak berkembang adalah kualitasnya rendah (daya kembang rendah, masa simpan rendah, rasa kurang enak dan penampilan kurang menarik konsumen), tidak mempunyai nilai tambah (citra diri), kemasan yang tidak higienis dan tidak menarik konsumen serta pengolahannya tidak efisien dan tidak higienis

Saat ini kondisi usaha Odading NAY yang dimiliki oleh Bapak Ferry kurang berkembang dan jangkauan pemasarannya masih bersifat lokal meskipun sudah dikelola

selama hampir 2 tahun. Pemicu kurang berkembangnya usaha Odading NAY tersebut disebabkan oleh :

- a. Pendistribusian/pemasaran barang UMKM kurang meluas karena pelaku usaha Odading NAY belum melakukan pemasaran online baik melalui website maupun media sosial lainnya. Mungkin, pelaku UMKM sudah memasarkan produknya secara online melalui media sosial, situs marketplace, dan lainnya. Akan tetapi, dalam prakteknya masih kurang maksimal. Sehingga, hasil yang didapatpun kurang maksimal. Kurangnya pengetahuan sampai dengan adaptasi terhadap internet dan perkembangan teknologi yang dialami pelaku UMKM ini menjadi tantangan dan masalah yang harus dihadapi.
- b. Kualitas produk yang rendah, proses produksi yang tidak efisien dan tidak higienis.
- c. Belum adanya kesadaran untuk melakukan pencatatan keuangan usaha karena minimnya pengetahuan tentang pembukuan keuangan, berakibat pada sistem keuangan usaha yang tidak berkembang karena tidak dapat membedakan antara keuntungan usaha dan kas pribadi.

**Solusi.** Berdasarkan permasalahan yang telah diuraikan pada bab sebelumnya, yaitu Pendistribusian/pemasaran Odading NAY kurang meluas karena pelaku usaha Odading NAY belum melakukan pemasaran online baik melalui website maupun media sosial lainnya; Kualitas Odading NAY yang rendah, proses produksinya tidak efisien; belum adanya kesadaran untuk melakukan pencatatan keuangan usaha karena minimnya pengetahuan tentang pembukuan keuangan, berakibat pada sistem keuangan usaha yang tidak berkembang, maka solusi yang diambil adalah sebagai berikut :

1. Diperlukan adanya strategi pemasaran produk yang efektif dan ampuh. Salah satu strategi pemasaran yang bisa diterapkan untuk bisnis Odading NAY ini

adalah menggunakan strategi marketing online yang efektif untuk UMKM.

2. Membuat produk yang berkualitas baik mutu maupun rasa, proses pengolahan produk yang paraktis dan efisien serta bernilai ekonomis untuk meningkatkan ekonomi keluarga dan bagi masyarakat di Desa Cibiru Wetan Kecamatan Cileunyi Kabupaten Bandung.
3. Melakukan pelatihan pembukuan berdasarkan permintaan dari mitra

**Target Luaran.** Target luaran yang ingin dicapai pada pengabdian kepada masyarakat kali ini adalah dari :

1. Aspek pemasaran mitra mampu melakukan pemasaran secara on line dan memasarkan ke wilayah yang lebih luas, dengan demikian pendapatan akan semakin bertambah
2. Aspek manajemen produksi dan operasi terjadi peningkatan kemampuan dan keterampilan UMKM sehingga dapat memproduksi produk yang berkualitas tinggi, efisien dan bernilai ekonomis.
3. Aspek akuntansi dapat melakukan laporan keuangan minimal pembukuan keuangan sederhana.

Metode Pelaksanaan Program Kemitraan Metode pelaksanaan yang dipakai dalam mencapai tujuan untuk memberdayakan UMKM Odading NAY adalah sebagai berikut :

- a. Pendekatan penyuluhan dan pelatihan dalam rangka meningkatkan pengetahuan dan ketrampilan anggota UMKM Odading NAY.
- b. Pendekatan pendampingan kepada UMKM Odading NAY di Desa Cibiru Wetan Kecamatan Cileunyi Kabupaten Bandung dalam usaha produksi dan pemasaran Odading NAY..

Tahap-Tahap Pengabdian Kepada Masyarakat

- 1) Tahap Persiapan Tahap persiapan merupakan tahap awal sebelum pelaksanaan kegiatan. Dalam tahap ini ada beberapa hal yang dilakukan yaitu: 1. Pra Survei : Identifikasi Permasalahan dan Kebutuhan Mitra. 2. Pembuatan Proposal : Pembuatan proposal yang menawarkan

solusi untuk permasalahan dan kebutuhan mitra. 3. Persiapan bahan pelatihan : Yaitu mempersiapkan bahan-bahan yang akan dipakai untuk pelatihan.

- 2) Tahap Pelaksanaan Pelatihan Pada tahap pelaksanaan dilakukan pelatihan anggota UMKM Odading NAY. Kegiatan dilaksanakan di Balai Desa Cibiru Wetan Kecamatan Cileunyi Kabupaten Bandung, dengan nara sumber yang memiliki kopetensi pada bidangnya masing-masing. Seperti bidang akuntansi oleh. Nur Hayati, S.Sos, M.Si; bidang manajemen produksi dan operasi Dr. Ir. Maun Jamaludin, M.Si; bidang strategi manajen pemasaran on line oleh Dr. Tedy Hikmat Fauzi, M.Si.
- 3) Tahap Evaluasi Pelatihan Evaluasi pelatihan dilakukan dengan tanya jawab seputar materi pelati dan diberikannya soal-soal latihan yang sederhana serta diberikannya angket/ kuesioner kepada peserta latihan untuk mengetahui tingkat pemahaman peserta pengabdian terhadap pelatihan yang diberikan.
- 4) Tahap Pembuatan Laporan Pada tahap akhir dibuat laporan kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat tentang pemberdayaan UMKM Odading NAY

**Hasil yang dicapai.** Program PKM telah dilaksanakan oleh Tim pada hari Rabu, 2 Mei 2021 di Desa Cibiru Wetan Kecamatan Cileunyi Kabupaten Bandung. Pada kegiatan tersebut terdapat 3 peserta yang hadir , meliputi pemilik bapak dan Ibu Ferry dan bagian keuangan pelaku usaha UMKM Odading Nay. Peserta antusias mengikuti kegiatan sosialisasi dari awal hingga akhir acara, khususnya pada saat sesi diskusi. Diskusi berlangsung menarik karena banyak interaksi antara pemateri dengan peserta seputar sharing pengalaman, permasalahan UMKM hingga tanya jawab guna pendalaman materi.

Hasil dan luaran pada pemaparan materi pertama mengenai Manajemen Produksi dan Operasi yang disampaikan oleh Dr. Ir. Maun Jamaludin, M.Si. dijelaskan sebagai berikut :

1. Pada tahap awal dilakukan wawancara dan observasi kepada peserta mengenai pemahaman tentang Manajemen Produksi dan Operasi. Hasilnya menunjukkan bahwa semua peserta belum mengenal tentang apa itu Manajemen Produksi dan Operasi.
2. Pada saat pemaparan materi disampaikan bahwa Manajemen produksi ini harus cermat dan efisien, serta tepat guna untuk bisa selalu unggul dalam persaingan yang terjadi. Kemudian, sumber daya manusianya juga harus dioptimalkan, proses produksi yang memiliki fleksibilitas, serta mutu yang unggul dan pelayanan yang tepat waktu. Demikian juga untuk lingkungan hidup serta sosial yang harus dipedulikan. Apalagi, saat ini ilmu manajemen produksi dan operasi terus berkembang. Perkembangan ini terjadi karena adanya tuntutan dari pelanggan yang semakin hari semakin kritis untuk peningkatan produk agar lebih bermutu, efisien serta bernilai ekonomis tinggi.
3. Setelah materi disampaikan, peserta sangat antusias menyampaikan berbagai macam pertanyaan. Mayoritas pertanyaan fokus pada mekanisme proses produksi dan operasi yang harus cermat dan efisien dan tepat dalam prosesnya sehingga dapat unggul dalam persaingan dengan produk sejenis.. Selain itu, beberapa peserta sharing mengenai pengalaman kegiatan usahanya terkait proses produksi pada UMKM yang dimiliki dan solusi dari permasalahan yang pernah dialaminya.
4. Pada wawancara dan observasi akhir, para peserta pelatihan menunjukkan perubahan dan peningkatan yaitu : 80% peserta paham bahwa mempelajari Manajemen Produksi dan Operasi penting sebagai suatu cara/ metode untuk mengukur efisiensi pada setiap titik dalam proses yang sangat praktis untuk membantu pelaksanaan produksi dan lebih memahami bagaimana cara mengoptimalkan rencana dan menjalankannya dengan cepat dan tepat.

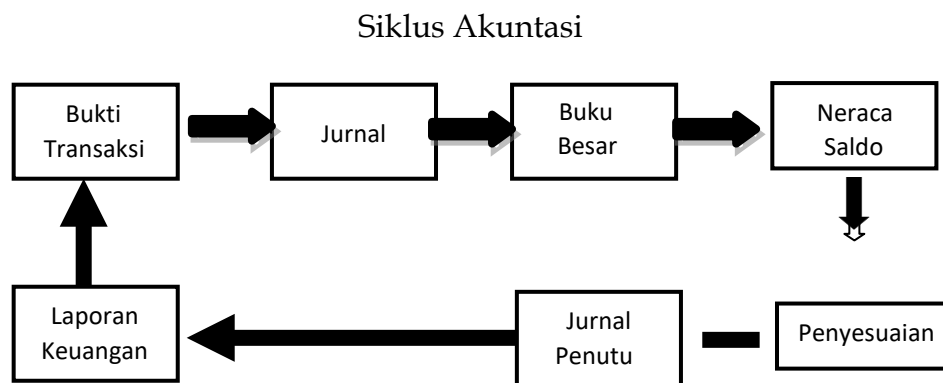
Hasil dan luaran pada pemaparan materi kedua mengenai Dasar-dasar Akuntansi (Laporan Keuangan Sederhana ) yang disampaikan oleh Nurhayati, S.Sos, M.Si yang dijelaskan sebagai berikut: 1. Berdasarkan wawancara dan observasi awal menunjukkan bahwa 80 % peserta belum mengetahui bahkan tidak tertarik tentang pentingnya dasar-dasar akuntansi/ ilmu laporan keuangan karena peserta menyatakan bahwa ilmu laporan keuangan itu hanya ilmu yang sulit dan hanya bisa dipelajari oleh mahasiswa atau orang yang sekolah tinggi saja.

Kemudian pemateri/penyaji memberikan contoh-contoh akuntansi sederhana untuk meyakinkan peserta bahwa membuat laporan keuangan itu mudah dan sesuai dengan kebutuhan peserta. Pada awal pelajaran, penyaji mengambil contoh kejadian-kejadian yang sederhana tapi perlu pencacatan, seperti pembayaran hutang piutang yang dilakukan secara cicilan, pengambilan barang dagangan yang pembayaran juga dilakukan dengan cicilan, pembayaran arisan dan sebagainya. Dari kejadian sederhana itu penyaji membuat catatan berupa bukti transaksi kuitansi, bukti pembayaran dan faktur penjualan.

Selain itu pemateri sudah menyiapkan beberapa bukti transaksi untuk dibuat jurnal. Pembuatan jurnal dengan bukti transaksi yang real lebih mudah untuk dipahami peserta belajar, karena lebih konkrit dan logis. Setelah pembuatan jurnal, pemateri mengajari peserta belajar untuk membuat buku besar, neraca saldo dan laporan keuangan.

Kemudian pemateri menyampikan prinsip-prinsip laporan keuangan berbentuk skema. Akuntansi adalah seni mencatat, mengklasifikasi, dan mengikhtisarkan transaksi-transaksi kejadian yang sekurang kurangnya atau sebagian bersifat keuangan dengan cara menginterpretasikan hasil hasilnya. Berikut adalah gambar terkait dengan proses kegiatan yaitu siklus akuntansi.

Siklus Akuntansi Gambar 5.1. Siklus Akuntansi



Gambar 5.1. Siklus Akuntansi

Pembelajaran dilakukan dengan penuh kekeluargaan berazas silih asah, silih asih dan silih asuh maka pelatihan ini berjalan dengan lancar, santai tapi materi yang harus Bukti Transaksi Jurnal Buku Besar Neraca Saldo Penyesuaian Jurnal Penutup Laporan Keuangan<sup>19</sup> dikuasai oleh peserta tetap dikuasai dengan metode pembelajaran tanya jawab yang interkatif.

Pada saat diskusi, banyak pertanyaan yang muncul yang berkaitan dengan pembukuan seperti jurnal, membuat buku besar, neraca saldo dan cara membuat laporan keuangan. Pada wawancara dan observasi akhir, menunjukkan perubahan dan peningkatan yaitu : 70% peserta paham bahwa pentingnya membuat laporan keuangan, membuat buku besar, neraca saldo.

**Hasil dan luaran** pada pemaparan materi ketiga mengenai mekanisme strategi pemasaran on line guna memperluas jaringan pemasaran dan peningkatan penjualan barang dan jasa yang disampaikan oleh Dr.Tedy Hikmat Fauzi, M.Si.:

1. Berdasarkan wawancara dan observasi awal menunjukkan bahwa 80 % peserta belum mengetahui mekanisme strategi pemasaran on line dalam kegiatan usaha. Hanya 20% peserta yang menerapkan strategi pemasaran on line dalam kegiatan usahanya seperti penggunaan media elektronik untuk melakukan promosi.
2. Pada saat pemaparan materi disampaikan bahwa mekanisme strategi pemasaran on

diawali dari identifikasi kebutuhan konsumen/pasar, pemilihan target konsumen/pasar, identifikasi pesaing, sarana untuk bersaing, penggunaan media elektronik untuk pemasaran

3. Pada wawancara dan observasi akhir, menunjukkan perubahan dan peningkatan yaitu : 75 % peserta paham mengenai mekanisme strategi pemasaran on line dalam kegiatan usaha guna perluasan pemasaran dan peningkatan penjualan barang dan jasa 60% peserta berinisiatif untuk menerapkan mekanisme strategi pemasaran on line dalam kegiatan usahanya agar penjualan barang dan jasa dapat ditingkatkan. 50% peserta telah menerapkan strategi pemasaran melalui pemasaran online menggunakan aplikasi Instagram, facebook, dan twitter.

**Luaran yang telah dicapai.** Adapun keseluruhan luaran yang dihasilkan setelah dilakukan kegiatan sosialisasi dapat dilihat berdasarkan tabel berikut :

Tabel 5.1  
 Luaran Kegiatan yang Telah Tercapai

Program	Luaran	Prosentase Sebelum	Prosentase Sesudah	Keterangan
Pengenalan Manajemen Produksi dan Operasi	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pemahaman tentang Manajemen produksi itu harus cermat dan efisien, serta tepat guna untuk bisa selalu unggul dalam persaingan yang terjadi.</li> <li>• Pemahaman tentang sumber daya manusianya juga harus dioptimalkan,</li> <li>• Pemahaman tentang proses</li> </ul>	20%	70%	Ada
		60%	85%	Peningkatan
		25%	75%	Ada
				Peningkatan
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Produksi yang bermutu dan memiliki fleksibilitas, serta mutu yang unggul dan pelayanan yang tepat waktu.</li> </ul>			
Pengenalan Strategi Pemasaran	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pemahaman strategi pemasaran</li> <li>• Pemahaman tentang identifikasi kebutuhan konsumen/pasar</li> <li>• Pemahaman tentang pemilihan target konsumen/pasar</li> <li>• Pemahaman tentang identifikasi pesaing, sarana untuk bersaing, penggunaan media elektronik untuk pemasaran</li> </ul>	15%	65%	Ada Peningkatan
		10%	70%	Ada Peningkatan
		20%	75%	Ada Peningkatan
		30%	65%	Ada Peningkatan
Pengenalan Akuntansi (Laporan Keuangan Sederhana)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pemahaman membuat laporan keuangan</li> <li>• Pemahaman Pembuatan jurnal dengan bukti transaksi yang real.</li> <li>• Pemahaman membuat buku besar, neraca saldo dan laporan keuangan</li> </ul>	0%	50%	Ada
		0%	45%	Peningkatan
		0%	40%	Ada
				Peningkatan
				Ada
			Peningkatan	

## KESIMPULAN DAN SARAN

### 6.1 Kesimpulan

Berdasarkan kegiatan yang telah dilaksanakan oleh Tim PkM di Desa Cibiru Wetan Kecamatan Cileunyi Kabupaten Bandung, dapat disimpulkan sebagai berikut.

Pemberdayaan Usaha Kecil dan Menengah (UMKM) Odading NAY telah memenuhi luaran yang ditargetkan, yaitu terjadi peningkatan pemahaman tentang pentingnya, manajemen produksi dan operasi, karena dalam berbisnis bukan hanya sekedar memikirkan keuntungan saja, karena di dalam berbisnis ada persaingan yang sifatnya sangat dinamis. Oleh karena itu, semakin ketatnya persaingan maka UMKM pun dituntut untuk lebih bisa menciptakan peluang bukan hanya memanfaatkan yang ada saja. Tetapi, UMKM bisa terus berada di depan. Peran manajemen produksi dan operasi pun sangat penting pada sebuah UMKM. Karena sistem operasi menentukan jumlah profit UMKM dan keberlangsungan usaha. Artinya sebuah bisnis

agar prinsip transparansi dalam pengelolaan bisa tercapai sehingga akan mendapat kepercayaan dari penyandang dana atau kreditor bila suatu saat UMKM membutuhkan dana tambahan untuk modal.

### SARAN

Adapun saran yang dapat disampaikan untuk peningkatan kegiatan selanjutnya, yaitu :

1. Diperlukan pertemuan-pertemuan untuk belajar bersama dan tukar pengalaman serta berbagi informasi yang terkait manajemen produksi dan operasi, strategi manajemen pemasaran dan dasar-dasar akuntansi khususnya tentang pentingnya pembuatan laporan keuangan antar peserta pelatihan.
2. Perlu pemetaan lebih lanjut dengan mengklasifikasikan jenis usaha, lama usaha, dan kelompok usaha agar kegiatan pengabdian masyarakat berikutnya lebih efektif dan efisien.

## DAFTAR PUSTAKA

mustahil berkembang tanpa sistem operasi yang baik dan terkontrol. Buktinya, sistem operasi dalam suatu bisnis mengelola semua sumber daya milik UMKM untuk menghasilkan produk yang lebih maksimal.

Kegiatan sosialisasi mengenai pengenalan strategi pemasaran on line dalam kegiatan bisnis juga telah mencapai target luaran. Strategi Manajemen Pemasaran on line yang diterapkan pada UMKM diantaranya : (i). Wajib Memiliki Toko Virtual; (ii). Menggunakan Media Sosial sebagai Media Promosi; (iii). Melakukan teknik Blogging atau Konten di Website; (iv). Menjalankan Email Marketing; (v). Menggunakan Situs Penyedia Iklan.

Sosialisasi mengenai pengenalan dan pengetahuan serta ketrampilan kepada pengusaha UMKM dalam membuat laporan keuangan sehingga dalam jangka panjang kegiatan ini akan mengubah perilaku dan budaya oral menjadi budaya tulis dalam berbisnis yang akhirnya terciptanya tenaga terampil dalam membuat laporan keuangan

Annalia, W. (2020). Peran Pelatihan Dalam Meningkatkan Kinerja Sumber Daya Manusia DIMasa Covid-19. *Liabilities ( Jurnal pendidikan Akuntansi )*, 3(3), 4. <https://doi.org/10.30596/liabilities.v3i3.5795>

Asse, Azlam, R., & Ambo. (2018). Strategi Pemasaran Online (Studi Kasus Facebook Marketing Warunk Bakso Mas Cingkrank di Makassar). *Jurnal Komunikasi*, 7(2), 219-231.

Gunanto, D. S. (2017). Peranan Laporan Keuangan Dalam Rangka Memberdayakan Dan Mengembangkan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah Di Kabupaten Sukoharjo. *Jurnal Akuntansi Dan Pajak*, 16(01). <https://doi.org/10.29040/jap.v16i01.25>

Jamaludin, M., Hikmat, T., Novan, D., & Nugraha, S. (2021). *Uncertain Supply Chain Management A system dynamics*

*approach for analyzing supply chain industry: Evidence from rice industry.*  
9.  
<https://doi.org/10.5267/j.uscm.2020.7.007>

Srijani, K. N. (2020). Peran UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah) Dalam Meningkatkan Kesejahteraan

Masyarakat. *EQUILIBRIUM: Jurnal Ilmiah Ekonomi Dan Pembelajarannya*, 8(2), 191.  
<https://doi.org/10.25273/equilibriumm.v8i2.7118>