
PKM: Pengembangan UMKM tenun Mar Nggoli di Rabadompu Barat

Nurul Huda¹, Defri Priatna², Naffira Wulandari³, Amelia Ramdani⁴, Nurlaeli⁵, Intana Lestari⁶, Yulianti⁷, Burhan⁸, Henny Susanti⁹, Nurul Putri¹⁰

Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) Bima, Kota Bima, Indonesia^{1,2,3,4,5,6,7,8,9,10}

 Email Korespondensi: defripriatna.stiebima22@gmail.com

INFO ARTIKEL

Histori Artikel:

Diterima 15-05-2026

Disetujui 21-05-2026

Diterbitkan 23-05-2026

Katakunci:

PKM;

Pengembangan UMKM tenun;

Mar Nggoli Rabadompu Barat;

ABSTRAK

UMKM tenun Mar Nggoli di Kelurahan Rabadompu Barat, Kota Bima, memiliki potensi besar dalam melestarikan budaya lokal sekaligus meningkatkan perekonomian masyarakat, namun masih menghadapi berbagai kendala seperti keterbatasan pemasaran, pengelolaan keuangan yang belum tertata, serta kurangnya inovasi produk dan pemanfaatan teknologi digital. Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) ini bertujuan untuk meningkatkan kapasitas usaha UMKM tenun Mar Nggoli melalui pendampingan manajemen usaha, pelatihan pencatatan keuangan sederhana, strategi pemasaran digital, serta pengembangan produk tenun yang lebih kompetitif. Metode yang digunakan dalam kegiatan ini meliputi observasi lapangan, wawancara, sosialisasi, pelatihan, dan pendampingan secara langsung kepada pelaku UMKM. Hasil kegiatan menunjukkan adanya peningkatan pemahaman pelaku usaha terhadap pentingnya pengelolaan keuangan dan pemasaran digital, yang ditandai dengan tersusunnya pencatatan kas sederhana, pemisahan keuangan usaha dan pribadi, serta pemanfaatan media sosial sebagai sarana promosi produk. Selain itu, terjadi peningkatan variasi produk dan kualitas pengemasan tenun sehingga produk menjadi lebih menarik bagi konsumen. Kegiatan PKM ini diharapkan mampu mendukung keberlanjutan usaha tenun Mar Nggoli serta meningkatkan daya saing UMKM lokal di Kota Bima.

Bagaimana Cara Sitasi Artikel ini:

Huda, N., Priatna, D., Wulandari, N., Ramdani, A. ., Nurlaeli, N., Lestari, I. ., Yulianti, Y., Burhan, B., Susanti, H. ., & Putri, N. . (2026). PKM: Pengembangan UMKM tenun Mar Nggoli di Rabadompu Barat. Aksi Kita: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat, 2(3), 1038-1045. <https://doi.org/10.63822/534z1h68>

PENDAHULUAN

Tenun merupakan salah satu warisan budaya daerah yang memiliki nilai ekonomi dan nilai seni tinggi bagi masyarakat Indonesia. Di Kota Bima, kain tenun khas daerah tidak hanya menjadi identitas budaya, tetapi juga menjadi sumber mata pencaharian bagi sebagian masyarakat, khususnya para pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Salah satu UMKM yang masih aktif mengembangkan kerajinan tenun tradisional adalah UMKM tenun Mar Nggoli yang berada di Kelurahan Rabadompu Barat. Produk tenun yang dihasilkan memiliki motif khas daerah Bima yang mencerminkan nilai budaya dan kearifan lokal masyarakat setempat.

Perkembangan UMKM tenun di Rabadompu Barat memiliki potensi besar dalam mendukung pertumbuhan ekonomi masyarakat lokal. Selain mampu membuka lapangan pekerjaan, usaha tenun juga berperan dalam menjaga kelestarian budaya daerah agar tetap dikenal oleh generasi muda. Namun, di tengah perkembangan teknologi dan persaingan pasar yang semakin meningkat, pelaku usaha tenun dituntut untuk mampu beradaptasi dengan perubahan, terutama dalam pengelolaan usaha dan strategi pemasaran produk.

UMKM tenun Mar Nggoli masih menghadapi beberapa permasalahan yang mempengaruhi perkembangan usaha. Permasalahan tersebut antara lain pengelolaan keuangan yang masih sederhana, kurangnya pemanfaatan media digital sebagai sarana promosi, serta terbatasnya inovasi produk dan pengemasan. Selain itu, pelaku usaha juga masih mencampurkan keuangan pribadi dengan keuangan usaha sehingga sulit mengetahui keuntungan usaha secara pasti. Kondisi tersebut menyebabkan perkembangan usaha berjalan kurang optimal dan daya saing produk masih relatif rendah.

Di era digital saat ini, pemasaran berbasis teknologi menjadi salah satu faktor penting dalam meningkatkan penjualan produk UMKM. Pemanfaatan media sosial dan marketplace dapat membantu pelaku usaha memperluas jangkauan pemasaran hingga ke luar daerah. Selain itu, pengelolaan keuangan yang baik juga sangat diperlukan agar pelaku UMKM mampu mengontrol arus kas, menghitung laba usaha, serta merencanakan pengembangan usaha secara lebih efektif dan efisien. Oleh karena itu, pendampingan dan pelatihan kepada pelaku UMKM menjadi langkah yang penting untuk dilakukan.

Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) ini dilakukan sebagai bentuk kontribusi perguruan tinggi dalam membantu meningkatkan kapasitas dan kemampuan pelaku UMKM tenun Mar Nggoli. Melalui kegiatan ini, tim pengabdian memberikan pelatihan dan pendampingan terkait pencatatan laporan keuangan sederhana, pengelolaan kas usaha, pemasaran digital, serta pengembangan produk tenun agar lebih menarik dan memiliki nilai jual yang lebih tinggi. Pendekatan yang digunakan dilakukan secara langsung melalui observasi, sosialisasi, pelatihan, dan pendampingan berkelanjutan kepada pelaku usaha.

Melalui kegiatan PKM ini diharapkan UMKM tenun Mar Nggoli mampu meningkatkan kualitas pengelolaan usaha, memperluas pemasaran produk, serta meningkatkan pendapatan usaha secara berkelanjutan. Selain itu, kegiatan ini juga diharapkan dapat mendukung pelestarian budaya tenun khas Bima agar tetap berkembang di tengah modernisasi. Dengan adanya pengembangan UMKM yang berkelanjutan, maka potensi ekonomi masyarakat di Kelurahan Rabadompu Barat dapat terus meningkat dan memberikan dampak positif bagi kesejahteraan masyarakat sekitar.

METODE PELAKSANAAN

Metode pelaksanaan kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) pada UMKM tenun Mar Nggoli di Kelurahan Rabadompu Barat dilakukan secara sistematis melalui tiga tahapan utama, yaitu pra pelaksanaan, pelaksanaan, dan evaluasi. Metode ini bertujuan untuk membantu pelaku UMKM dalam meningkatkan kemampuan pengelolaan usaha, pemasaran, serta pengembangan produk tenun agar lebih kompetitif dan berkelanjutan.

1. Pra Pelaksanaan

Tahap pra pelaksanaan merupakan tahap awal yang dilakukan untuk mengidentifikasi kondisi dan permasalahan yang dihadapi oleh UMKM tenun Mar Nggoli. Kegiatan pada tahap ini meliputi observasi lapangan dan wawancara langsung dengan pemilik usaha untuk memperoleh informasi mengenai sistem pengelolaan usaha, pencatatan keuangan, pemasaran produk, serta proses produksi tenun. Selain itu, tim PKM juga melakukan koordinasi dengan pelaku UMKM terkait jadwal kegiatan, kebutuhan pelatihan, dan penyusunan program pendampingan yang sesuai dengan kondisi usaha. Hasil identifikasi menunjukkan bahwa pelaku UMKM masih mengalami kendala dalam pencatatan keuangan, pengelolaan kas usaha, dan pemanfaatan media digital sebagai sarana promosi produk.

2. Pelaksanaan

Tahap pelaksanaan dilakukan melalui kegiatan sosialisasi, pelatihan, dan pendampingan secara langsung kepada pelaku UMKM. Kegiatan pertama berupa sosialisasi mengenai pentingnya pengelolaan usaha yang baik, pemisahan keuangan pribadi dan usaha, serta pemanfaatan teknologi digital dalam pemasaran produk. Selanjutnya dilakukan pelatihan pencatatan laporan keuangan sederhana yang meliputi pencatatan pemasukan, pengeluaran, dan perhitungan laba usaha. Tim PKM juga memberikan pendampingan terkait pengelolaan kas usaha agar arus keuangan dapat terkontrol dengan baik. Selain pelatihan keuangan, dilakukan pula pelatihan pemasaran digital dengan memanfaatkan media sosial sebagai sarana promosi produk tenun. Pelaku UMKM diberikan pemahaman mengenai cara mengambil foto produk yang menarik, membuat konten promosi sederhana, serta memasarkan produk melalui platform digital. Tim PKM juga memberikan pendampingan dalam pengembangan variasi produk dan pengemasan agar produk tenun memiliki nilai jual yang lebih tinggi dan mampu bersaing di pasar yang lebih luas.

3. Evaluasi

Tahap evaluasi dilakukan untuk mengetahui tingkat keberhasilan kegiatan PKM yang telah dilaksanakan. Evaluasi dilakukan melalui pengamatan langsung, wawancara, dan diskusi dengan pelaku UMKM terkait perubahan yang terjadi setelah kegiatan pendampingan dilakukan. Indikator keberhasilan kegiatan meliputi kemampuan pelaku usaha dalam melakukan pencatatan keuangan sederhana, pemisahan keuangan pribadi dan usaha, peningkatan pemanfaatan media sosial sebagai sarana pemasaran, serta adanya peningkatan variasi dan kualitas pengemasan produk. Hasil evaluasi menunjukkan bahwa pelaku UMKM mulai memahami pentingnya manajemen usaha yang baik dan mampu menerapkan hasil pelatihan dalam kegiatan usaha sehari-hari.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) pada UMKM tenun Mar Nggoli di Kelurahan Rabadompu Barat dilaksanakan sebagai upaya meningkatkan kemampuan pelaku usaha dalam pengelolaan keuangan, pemasaran digital, serta pengembangan produk tenun. Kegiatan ini dilakukan melalui tahapan observasi, pelatihan, pendampingan, dan evaluasi. Hasil kegiatan menunjukkan adanya perubahan yang cukup signifikan terhadap pengelolaan usaha yang dijalankan oleh pelaku UMKM.

1. Hasil Observasi Awal

Berdasarkan hasil observasi dan wawancara yang dilakukan sebelum kegiatan PKM, ditemukan beberapa permasalahan utama yang dihadapi oleh UMKM tenun Mar Nggoli, yaitu:

1. Pelaku usaha belum melakukan pencatatan laporan keuangan secara teratur.
2. Keuangan usaha masih bercampur dengan keuangan pribadi.
3. Pemasaran produk masih dilakukan secara konvensional dan terbatas pada lingkungan sekitar.
4. Pengemasan produk belum menarik dan belum memiliki identitas usaha yang jelas.
5. Variasi produk tenun masih terbatas sehingga kurang menarik minat konsumen yang lebih luas.

Permasalahan tersebut menyebabkan perkembangan usaha berjalan kurang optimal dan menyulitkan pelaku usaha dalam mengetahui kondisi keuangan serta perkembangan penjualan produk.

2. Pelaksanaan Kegiatan PKM

Kegiatan pelaksanaan dilakukan dalam bentuk sosialisasi, pelatihan, dan pendampingan secara langsung kepada pelaku UMKM. Materi yang diberikan meliputi pengelolaan keuangan sederhana, pengelolaan kas usaha, pemasaran digital, serta pengembangan produk dan pengemasan.

a. Pelatihan Pencatatan Keuangan Sederhana

Pada kegiatan ini, pelaku UMKM diberikan pelatihan mengenai cara mencatat pemasukan dan pengeluaran usaha secara sederhana menggunakan buku kas harian. Tim PKM memberikan contoh format pencatatan yang mudah dipahami agar dapat diterapkan secara berkelanjutan. Setelah pelatihan dilakukan, pelaku usaha mulai mampu mencatat transaksi usaha secara rutin dan memisahkan uang usaha dengan uang pribadi.

Hasil evaluasi menunjukkan bahwa sebelum kegiatan PKM, pelaku usaha belum memiliki pencatatan keuangan sama sekali. Setelah pendampingan dilakukan, pelaku usaha telah mampu membuat laporan kas sederhana dan mengetahui jumlah keuntungan usaha setiap bulan. Hal ini menunjukkan adanya peningkatan kemampuan manajemen keuangan usaha.

b. Pelatihan Pemasaran Digital

Pelatihan pemasaran digital dilakukan dengan memberikan pemahaman mengenai pentingnya media sosial sebagai sarana promosi produk. Pelaku usaha diberikan pelatihan tentang cara mengambil foto produk yang menarik, membuat konten promosi sederhana, dan mengunggah produk melalui media sosial seperti Facebook dan Instagram.

Setelah kegiatan berlangsung, pelaku usaha mulai aktif mempromosikan produk tenun melalui media sosial. Dampak dari kegiatan ini terlihat dari meningkatnya jangkauan pemasaran produk yang sebelumnya hanya dijual di lingkungan sekitar menjadi dapat dikenal oleh konsumen di luar daerah. Selain itu, terjadi peningkatan interaksi konsumen terhadap produk yang dipromosikan secara online.

c. Pengembangan Produk dan Pengemasan

Tim PKM juga melakukan pendampingan dalam pengembangan variasi produk tenun dan perbaikan pengemasan. Produk yang sebelumnya hanya berupa kain tenun tradisional mulai dikembangkan menjadi produk lain seperti selendang dan aksesoris berbahan tenun. Selain itu, kemasan produk dibuat lebih menarik dengan penambahan label usaha agar memiliki identitas yang lebih jelas.

Perbaikan pengemasan memberikan dampak positif terhadap nilai jual produk karena produk terlihat lebih rapi dan profesional. Konsumen juga lebih mudah mengenali produk UMKM tenun Mar Nggoli melalui label usaha yang telah dibuat.

3. Hasil yang Dicapai

Hasil kegiatan PKM dapat diukur melalui perubahan kondisi usaha sebelum dan sesudah pelaksanaan kegiatan. Adapun hasil yang dicapai dapat dilihat pada tabel berikut:

No	Indikator	Sebelum PKM	Sesudah PKM
1	Pencatatan keuangan	Belum ada pencatatan	Sudah melakukan pencatatan kas sederhana
2	Pengelolaan kas usaha	Uang usaha bercampur dengan uang pribadi	Keuangan usaha dan pribadi mulai dipisahkan
3	Pemasaran produk	Hanya pemasaran langsung	Menggunakan media sosial
4	Pengemasan produk	Sederhana tanpa label	Menggunakan kemasan dan label usaha
5	Variasi produk	Terbatas	Mulai memiliki variasi produk baru

Berdasarkan hasil tersebut, kegiatan PKM menunjukkan adanya peningkatan kemampuan pelaku usaha dalam mengelola usaha secara lebih baik. Peningkatan tersebut terlihat dari aspek administrasi keuangan, pemasaran, hingga pengembangan produk.

4. Pembahasan

Pelaksanaan kegiatan PKM pada UMKM tenun Mar Nggoli memberikan dampak positif terhadap perkembangan usaha. Pelatihan pencatatan keuangan membantu pelaku usaha memahami pentingnya pengelolaan arus kas dalam menentukan keuntungan usaha. Dengan adanya pencatatan keuangan sederhana, pelaku usaha dapat mengetahui jumlah pemasukan, pengeluaran, serta laba usaha secara lebih jelas. Selain itu, pemanfaatan media sosial sebagai sarana pemasaran mampu memperluas jangkauan promosi produk. Sebelum kegiatan PKM dilakukan, pemasaran hanya mengandalkan penjualan langsung kepada masyarakat sekitar. Setelah pendampingan dilakukan, produk tenun mulai dikenal lebih luas melalui promosi digital. Hal ini menunjukkan bahwa penggunaan teknologi digital memiliki peran penting dalam mendukung perkembangan UMKM di era modern.

Hasil kegiatan ini sejalan dengan beberapa kegiatan pengabdian sebelumnya yang menunjukkan bahwa pendampingan manajemen usaha dan pemasaran digital dapat meningkatkan kemampuan dan daya saing UMKM. Keunggulan kegiatan PKM ini terletak pada pendampingan langsung kepada pelaku usaha sehingga materi yang diberikan lebih mudah dipahami dan diterapkan. Selain itu, kegiatan tidak hanya berfokus pada pemasaran, tetapi juga pada pengelolaan keuangan dan pengembangan produk.

Namun demikian, kegiatan ini masih memiliki beberapa kekurangan, seperti keterbatasan waktu pendampingan dan kemampuan pelaku usaha dalam mengoperasikan teknologi digital yang masih perlu ditingkatkan secara bertahap. Oleh karena itu, diperlukan pendampingan lanjutan agar hasil kegiatan dapat berjalan secara berkelanjutan dan memberikan dampak yang lebih optimal terhadap perkembangan UMKM tenun Mar Nggoli.



Gambar Kegiatan

KESIMPULAN

Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) dengan judul “*Pengembangan UMKM Tenun Mar Nggoli di Rabadompu Barat*” telah dilaksanakan dengan baik melalui tahapan observasi, pelatihan, pendampingan, dan evaluasi. Kegiatan ini bertujuan untuk meningkatkan kemampuan pelaku UMKM dalam pengelolaan keuangan, pemasaran digital, serta pengembangan produk tenun agar lebih kompetitif

dan berkelanjutan. Berdasarkan hasil kegiatan yang telah dilakukan, program pengabdian menunjukkan tingkat keberhasilan yang cukup baik dan sesuai dengan tujuan yang telah ditetapkan.

Keberhasilan program terlihat dari adanya perubahan dalam pengelolaan usaha UMKM tenun Mar Nggoli. Sebelum kegiatan PKM dilaksanakan, pelaku usaha belum memiliki pencatatan keuangan yang teratur dan masih mencampurkan keuangan pribadi dengan keuangan usaha. Setelah dilakukan pelatihan dan pendampingan, pelaku usaha telah mampu membuat pencatatan kas sederhana, memisahkan keuangan usaha dan pribadi, serta memahami pentingnya pengelolaan arus kas dalam usaha. Selain itu, pemasaran produk yang sebelumnya hanya dilakukan secara langsung mulai berkembang melalui pemanfaatan media sosial sebagai sarana promosi sehingga jangkauan pemasaran menjadi lebih luas.

Program PKM juga berhasil meningkatkan kualitas pengemasan dan variasi produk tenun sehingga produk menjadi lebih menarik dan memiliki nilai jual yang lebih tinggi. Hasil evaluasi menunjukkan bahwa pelaku UMKM mulai memahami pentingnya inovasi produk dan strategi pemasaran digital dalam meningkatkan daya saing usaha. Dengan demikian, kegiatan PKM ini memberikan dampak positif terhadap pengembangan usaha tenun Mar Nggoli serta mendukung pelestarian budaya tenun khas Bima sebagai warisan budaya daerah.

Meskipun kegiatan pengabdian telah memberikan hasil yang baik, masih diperlukan pendampingan lanjutan terutama dalam pengembangan pemasaran digital, manajemen usaha, dan perluasan jaringan pemasaran agar UMKM tenun Mar Nggoli dapat berkembang secara lebih optimal dan berkelanjutan. Selain itu, kerja sama antara perguruan tinggi, pemerintah, dan pelaku UMKM perlu terus ditingkatkan untuk mendukung kemajuan UMKM lokal di Kelurahan Rabadompu Barat.

UCAPAN TERIMAKASIH

Penulis mengucapkan terima kasih kepada STIE Bima yang telah memberikan dukungan dan kesempatan dalam pelaksanaan kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) ini. Ucapan terima kasih juga disampaikan kepada pihak Kelurahan Rabadompu Barat yang telah memberikan izin serta membantu kelancaran kegiatan selama proses pengabdian berlangsung.

Selain itu, penulis menyampaikan apresiasi dan terima kasih kepada mitra pengabdian, yaitu UMKM Tenun Mar Nggoli di Rabadompu Barat, yang telah bersedia bekerja sama dan berpartisipasi aktif dalam setiap rangkaian kegiatan pelatihan dan pendampingan. Dukungan dan keterlibatan seluruh pihak sangat membantu dalam keberhasilan program pengabdian ini sehingga kegiatan dapat berjalan dengan baik dan memberikan manfaat bagi pengembangan UMKM tenun di Kota Bima.

DAFTAR PUSTAKA

- Aribawa, D. (2016). Pengaruh Literasi Keuangan terhadap Kinerja dan Keberlangsungan UMKM di Jawa Tengah. *Jurnal Siasat Bisnis*, 20(1), 1–13. <https://journal.uii.ac.id/JSB/article/view/4424>
- Bismala, L. (2016). Model Manajemen Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) untuk Meningkatkan Efektivitas Usaha Kecil Menengah. *Jurnal Entrepreneur dan Entrepreneurship*, 5(1), 19–26. <https://doi.org/10.37715/jee.v5i1.383>

- Halim, A. (2020). Pengaruh Pertumbuhan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah terhadap Pertumbuhan Ekonomi Kabupaten Mamuju. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Pembangunan*, 1(2), 157–172. <https://stiemmamuju.e-journal.id/GJIEP/article/view/39>
- Herawati, T. (2019). Pentingnya Laporan Keuangan untuk Menilai Kinerja Keuangan Perusahaan. *Jurnal Akuntansi Unihaz*, 2(1), 16–25. <https://jurnal.unihaz.ac.id/index.php/jaz/article/view/916>
- Zahara, R., Rifda, K. ., & Lala, R. (2024). PENDAMPINGAN CALON JAMAAH HAJI KOTA PADANG TENTANG KESELAMATAN PENERBANGAN HAJI MELALUI BANDAR UDARA INTERNASIONAL MINANGKABAU. *Jurnal Akselerasi Merdeka Belajar Dalam Pengabdian Orientasi Masyarakat (AMPOEN): Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 2(1b), 247–256. <https://doi.org/10.32672/ampoenv2i1b.1838>
- Indriastuti, M., & Wasesa, S. (2022). Pendampingan Pemasaran Digital pada UMKM dalam Meningkatkan Penjualan Produk. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Indonesia*, 2(3), 321–328. <https://doi.org/10.52436/1.jpmi.570>
- Kusuma, A., & Sugandi, M. S. (2018). Strategi Pemanfaatan Instagram sebagai Media Komunikasi Pemasaran Digital yang Dilakukan oleh Dino Donuts. *Jurnal Manajemen Komunikasi*, 3(1), 18–33. <https://doi.org/10.24198/jmk.v3i1.12963>
- Mulyani, S. (2021). Pendampingan Pengelolaan Keuangan Sederhana bagi UMKM di Masa Pandemi Covid-19. *Jurnal Abdimas BSI*, 4(1), 74–81. <https://doi.org/10.31294/jabdimas.v4i1.8912>
- Niode, I. Y. (2009). Sektor UMKM di Indonesia: Profil, Masalah, dan Strategi Pemberdayaan. *Jurnal Kajian Ekonomi dan Bisnis OIKOS-NOMOS*, 2(1), 1–10. <https://repository.ung.ac.id/get/karyailmiah/555/Sektor-UMKM-di-Indonesia-Profil-Masalah-dan-Strategi-Pemberdayaan.pdf>
- Prasetyo, P. E. (2008). Peran Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) dalam Kebijakan Penanggulangan Kemiskinan dan Pengangguran. *Jurnal Akmenika UPY*, 2(1), 1–13. <https://journal.upy.ac.id/index.php/akmenika/article/view/597>
- Purwana, D., Rahmi, & Aditya, S. (2017). Pemanfaatan Digital Marketing bagi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Kelurahan Malaka Sari, Duren Sawit. *Jurnal Pemberdayaan Masyarakat Madani*, 1(1), 1–17. <https://doi.org/10.21009/JPMM.001.1.01>
- Rahmawati, R., & Pinem, R. J. (2020). Pendampingan Pembuatan Laporan Keuangan pada UMKM. *Jurnal Abdimas Bina Bangsa*, 1(2), 247–255. <https://doi.org/10.46306/jabb.v1i2.37>
- Sofyan, S. (2017). Peran UMKM dalam Perekonomian Indonesia. *Jurnal Bilancia*, 11(1), 33–64. <https://jurnal.iainpalu.ac.id/index.php/blc/article/view/298>
- Sufriadi, D., & Zakaria. (2021). Partisipasi Masyarakat dalam Program Penyediaan Air Minum dan Sanitasi Berbasis Masyarakat (PAMSIMAS) di Kabupaten Aceh Jaya. *Jurnal Pengabdian Nasional (JPN) Indonesia*, 2(2), 62–72. <https://doi.org/10.35870/jpni.v2i2.34>