

Ekopedia: Jurnal Ilmiah Ekonomi

eISSN 3089-8374 & pISSN 3090-1022

Vol. 1, No. 4, Tahun 2025 doi.org/10.63822/58sbqb27 Hal. 1916-1924

Beranda Jurnal https://indojurnal.com/index.php/ekopedia

Analisis Strategi Pengelolaan Keuangan, Promosi, dan Tantangan Pengembangan UMKM Mikro di Kota Kendari

Harjun¹, Abdullah Igo BD², Sayful Fajar³

Jurusan Pendidikan Ekonomi Fakultas Keguruan Dan Ilmu Pendidikan Universitas Haluoleo Kendari^{1,2,3}

*Email harjun@uho.ac.id; abdullahIgoBD@uho.ac.id; SayfulFajar22@gmail.com

Diterima: 03-10-2025 | Disetujui: 13-10-2025 | Diterbitkan: 15-10-2025

ABSTRACT

This study aims to provide an overview of the financial management practices implemented by MSMEs to maintain business stability, the development plans designed by MSMEs to expand or improve their businesses in the future, and recommendations for future implementation. The research method used was a qualitative one, with a direct survey approach in the form of direct interviews with MSMEs. The results revealed that MSMEs make a positive contribution to improving family finances, employment, and local economic growth. Thus, the existence of MSMEs plays a crucial role in alleviating unemployment and achieving economic equality in society.

Keywords: MSMEs; financial management strategies; challenges

ABSTRAK

Penelitian ini untuk mengetahui gambaran tentang pengelolaan keuangan yang diterapkan oleh pelaku UMKM untuk menjaga stabilitas usaha, bentuk rencana pengembangan yang dirancang oleh para pelaku UMKM untuk memperluas atau meningkatkan usaha mereka ke depan serta rekomendasi yang dapat dilakukan kedepannya. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah kualitatif dengan pendekatan survey langsung berupa wawancara langsung dengan pelaku UMKM. Hasil penelitian didapatkan informasi bahwa UMKM memberikan kontribusi positif terhadap peningkatan ekonomi keluarga, penyerapan tenaga kerja, dan pergerakan ekonomi lokal. Dengan demikian, keberadaan UMKM berperan penting dalam pengentasan pengangguran dan pemerataan ekonomi masyarakat.

Katakunci: UMKM; strategi pengelolaan keuangan; tantangan

Bagaimana Cara Sitasi Artikel ini:

Harjun, Abdullah Igo BD, & Sayful Fajar. (2025). Analisis Strategi Pengelolaan Keuangan, Promosi, dan Tantangan Pengembangan UMKM Mikro di Kota Kendari. Ekopedia: Jurnal Ilmiah Ekonomi, 1(4), 1916-1924. https://doi.org/10.63822/58sbqb27



PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) telah menjadi pilar ekonomi Indonesia. Menurut data Kementerian UMKM RI, jumlah UMKM di Indonesia mencapai sekitar 64,19 juta unit pada tahun 2023-2024. Kontribusi sektor UMKM terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) nasional juga signifikan, yaitu sekitar 60-61%, serta menyerap sekitar 97% tenaga kerja. Namun demikian, meskipun demikian besar jumlah dan peranannya, UMKM di Indonesia menghadapi berbagai tantangan dalam hal pengelolaan keuangan, akses permodalan, penggunaan teknologi, dan perluasan pasar.

Salah satu masalah yang kerap dihadapi UMKM adalah kesulitan dalam naik kelas usaha. Dari data terbaru, meskipun jumlah UMKM mikro sangat banyak, hanya sebagian kecil yang berhasil berkembang menjadi usaha kecil atau menengah. Misalnya, dari jutaan unit usaha mikro, hanya sekitar 600 ribu unit yang telah mencapai omzet Rp 300 juta sampai Rp 2 miliar per tahun, dan jumlahnya menurun drastis ketika naik ke usaha kecil dengan omzet Rp 2 miliar hingga Rp 15 miliar.Hal ini mengindikasikan bahwa banyak UMKM tidak memiliki kapasitas untuk tumbuh lebih besar, yang bisa disebabkan oleh berbagai faktor internal maupun eksternal.

Tantangan utama UMKM yang sering disebut dalam laporan resmi dan studi sebelumnya meliputi: (a) keterbatasan akses terhadap pembiayaan atau modal usaha; (b) kurangnya pemahaman dan praktik pengelolaan keuangan secara formal atau tertata; (c) kurangnya legalitas seperti izin usaha atau dokumen formal lainnya; (d) persaingan, terutama dari usaha sejenis dan produk impor; serta (e) keterbatasan dalam pemasaran dan promosi, terutama dalam memanfaatkan teknologi digital atau media sosial.

Contoh nyata dari studi terdahulu: penelitian "Strategi Pengelolaan Keuangan Usaha Mikro di Pedesaan" oleh Abdul Mu'as (2022) menunjukkan bahwa pelaku UMKM desa umumnya menggunakan pencatatan keuangan yang sangat sederhana dan menghadapi keterbatasan akses pembiayaan formal. Penelitian "Penerapan Pencatatan Keuangan Sederhana pada UMKM Elf's Cake" juga menemukan bahwa pencatatan keuangan sederhana (arus kas, laporan laba rugi, neraca) yang dilakukan secara manual sangat membantu dalam efisiensi operasional dan pengambilan keputusan usaha kecil.

Di sisi promosi dan pemasaran, beberapa penelitian telah mengkaji pemanfaatan media sosial dan marketplace. Misalnya, studi "Penggunaan Media Sosial dan Market Place Untuk Mengembangkan Pemasaran UMKM pada Kelompok UMKM Hantaran Kota Kediri" (qualitative descriptive) menemukan bahwa platform seperti Instagram, TikTok, Facebook, WA Business, dan marketplace Shopee dan Tokopedia digunakan untuk memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan penjualan produk. Namun, penelitian ini juga mengungkap bahwa banyak pelaku belum siap dengan adaptasi teknologi dan belum secara optimal menggunakan promosi digital secara sistematis.

Meskipun banyak penelitian telah membahas aspek pengelolaan keuangan dan pemasaran digital di UMKM, ada beberapa kesenjangan yang masih muncul:

- 1. Banyak studi fokus pada UMKM yang sudah cukup mapan atau usaha dengan durasi bertahuntahun, sedangkan UMKM baru berdiri (misalnya 2-6 bulan) kurang mendapat perhatian.
- 2. Studi kualitatif mendalam pada usaha yang ukurannya kecil dan dengan sumber daya sangat terbatas (modal, karyawan sedikit) masih relatif sedikit, terutama usaha layanan jasa (bengkel motor, tukang cukur) dibandingkan usaha produksi/kuratif seperti makanan atau kerajinan.
- 3. Aspek pengelolaan keuangan sering dilihat secara umum (pencatatan, literasi), namun belum banyak menggali dinamika internal seperti bagaimana pelaku memutar modal, mengatur margin



ketika terjadi fluktuasi harga bahan baku, atau bagaimana mereka menyikapi masalah legalitas dan izin usaha dalam pengembangan usaha mereka.

4. Pada aspek promosi, banyak penelitian meneliti penggunaan media sosial secara umum, namun kurang yang membandingkan strategi promosi alternatif (offline vs online, brosur/pamflet vs media sosial vs kerjasama instansi) dalam konteks usaha kecil dan baru dengan sumber daya terbatas.

Penelitian ini dilakukan karena penelitian terdahulu belum sepenuhnya menggali kombinasi aspekaspek: pengelolaan keuangan (termasuk pembukuan sederhana, modal kerja, pencatatan), strategi promosi dan pelayanan, tantangan operasional khusus (seperti listrik, perawatan alat, fluktuasi harga bahan), serta isu legalitas dalam usaha yang baru atau masih berkembang dengan sumber daya terbatas. Penelitian kualitatif sangat cocok untuk mengeksplorasi pengalaman subjektif, strategi adaptasi, dan makna dari tindakan para pelaku usaha dalam konteks mereka sendiri. Melalui penelitian ini diharapkan dapat diperoleh pemahaman yang lebih holistik tentang faktor-kunci keberhasilan dan hambatan dalam usaha UMKM kecil dan baru, terutama di wilayah seperti Makassar.

Dengan demikian, tujuan utama penelitian ini adalah mengungkap strategi pengelolaan keuangan, pelayanan dan promosi, serta tantangan dan rencana pengembangan usaha pada UMKM kecil/baru melalui studi kualitatif. Penelitian ini tidak hanya bertujuan memberikan gambaran empiris tetapi juga menawarkan masukan praktis bagi para pelaku usaha, pembuat kebijakan, dan lembaga pendukung UMKM. Manfaat teoritisnya adalah memperkaya literatur UMKM khususnya di area kombinasi keuangan, promosi, dan operasional usaha kecil baru; manfaat praktisnya adalah membantu pelaku usaha dalam merumuskan strategi yang realistis dalam menghadapi kendala nyata, memperkuat legalitas, dan memperluas jangkauan pasar.

METODE PENELITIAN

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah kualitatif dengan pendekatan survey langsung berupa wawancara langsung dengan pelaku UMKM.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil Wawancara

Hasil wawancara dilakukan terhadap empat pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) yang terdiri atas: bengkel motor, tukang cukur, rental PlayStation (PS), dan penjual gorengan. Berikut adalah ringkasan hasil wawancara berdasarkan masing-masing jenis usaha.

1. UMKM Bengkel Motor

Identitas Responden

Nama Pemilik Usaha: Erwin

Alamat Usaha : Jl. Prof. Abdurrauf Tarimana

Lama Usaha Berdiri : 4 bulan Jumlah Karyawan : 1 orang

Ringkasan Hasil Wawancara:

Alasan membuka usaha karena memiliki kemampuan di bidang perbengkelan.

Analisis Strategi Pengelolaan Keuangan, Promosi, dan Tantangan Pengembangan UMKM Mikro di Kota Kendari (Harjun, et al.)



- Awal berdiri usaha dimulai dengan menyiapkan modal.
- Tidak ada kendala utama yang signifikan.
- Menarik pelanggan dengan cara memberikan pelayanan nyaman dan hasil kerja yang baik.
- Sudah memiliki izin usaha.
- Pengelolaan keuangan dilakukan dengan memutar kembali modal untuk membeli kebutuhan bengkel.
- Rencana pengembangan dengan menyebarkan brosur dan pamflet.

2. UMKM Tukang Cukur

Identitas Responden

Nama Pemilik Usaha: La Ode Muh. Nazharuddin Alamat Usaha : Jl. Prof. Abdurrauf Tarimana

Lama Usaha Berdiri : 2 tahun Jumlah Karyawan : 2 orang Ringkasan Hasil Wawancara:

- Alasan membuka usaha untuk membantu perekonomian keluarga dan membuka lapangan kerja.
- Awal berdiri usaha dimulai dengan meminjam modal serta berbekal pengalaman kerja di tempat
- Tantangan terbesar adalah banyaknya pesaing dan faktor kemalasan karena kurang pelanggan.
- Menarik pelanggan melalui media sosial (Instagram) untuk promosi.
- Pengelolaan pendapatan dengan membagi hasil harian dan menabung sebagian.
- Rencana pengembangan dengan menjalin kerja sama dengan instansi dan sekolah.
- Belum memiliki izin usaha resmi.
- Pernah mengikuti lomba cukur namun belum pernah pelatihan formal.
- Selalu menyesuaikan tren gaya rambut agar tidak tertinggal.

3. UMKM Rental PlayStation (PS)

Identitas Responden

Nama Pemilik Usaha: Amdul Amban

Alamat Usaha : Jl. Jend. AH. Nasution

Lama Usaha Berdiri: 6 tahun Jumlah Karyawan : 2 orang

Ringkasan Hasil Wawancara:

- Alasan membuka usaha karena melihat tingginya minat anak muda bermain game.
- Awal mula usaha dari satu unit PS pribadi yang kemudian dikembangkan menjadi usaha rental.
- Tantangan utama adalah biaya listrik tinggi dan perawatan alat yang cepat rusak.
- Menjaga kualitas dengan membersihkan konsol, stick, dan menjaga kenyamanan pelanggan.
- Sudah memiliki izin usaha.
- Pengelolaan keuangan dilakukan dengan pencatatan harian dan rekap mingguan.
- Promosi melalui media sosial sangat efektif untuk menarik pelanggan baru.
- Waktu paling ramai pelanggan antara pukul 20.00–00.00.

Analisis Strategi Pengelolaan Keuangan, Promosi, dan Tantangan Pengembangan UMKM Mikro di Kota Kendari (Harjun, et al.)



Rencana pengembangan dengan menambah unit PS4/PS5 dan mengadakan turnamen kecil.

4. UMKM Penjual Gorengan

Identitas Responden

Nama Pemilik Usaha: Kang Dedi

Alamat Usaha : Jl. HEA Mokodompit

Lama Usaha Berdiri: 7 tahun

Jumlah Karyawan: Tidak ada (dibantu istri)

Ringkasan Hasil Wawancara:

- Alasan membuka usaha untuk memenuhi kebutuhan hidup.
- Awal berdiri usaha setelah berhenti bekerja dari instansi.
- Tantangan utama yaitu fluktuasi harga bahan pokok dan konflik sosial.
- Menarik pelanggan dengan menjaga rasa dan kualitas gorengan.
- Sudah memiliki izin dari kelurahan.
- Mengatur modal dengan menjaga margin dan memilih bahan yang berkualitas namun murah.
- Kenaikan harga bahan baku menurunkan keuntungan.
- Menjual berbagai jenis gorengan seperti pisang goreng, tahu isi, risol, ubi, sukun, dan bakwan.
- Waktu penjualan paling ramai antara pukul 18.00–19.00.
- Belum memiliki rencana pengembangan, fokus pada mempertahankan usaha.

Pembahasan

Berdasarkan hasil wawancara dengan empat pelaku UMKM di atas, dapat dilakukan analisis dan pembahasan sebagai berikut:

1. Motivasi dan Latar Belakang Usaha

Sebagian besar pelaku UMKM memulai usaha karena kebutuhan ekonomi dan pemanfaatan keahlian pribadi.

- Pemilik bengkel motor dan tukang cukur memulai usaha karena memiliki keterampilan teknis di bidangnya.
- Penjual gorengan dan rental PS termotivasi oleh kebutuhan ekonomi dan peluang pasar di sekitar lingkungan mereka.

Hal ini menunjukkan bahwa dorongan untuk mandiri secara ekonomi menjadi motivasi utama pelaku UMKM, sejalan dengan teori kewirausahaan yang menekankan pentingnya self-employment dan kreativitas dalam mengatasi keterbatasan ekonomi.

2. Kendala dan Tantangan Usaha

Tiap jenis usaha memiliki tantangan yang berbeda:

- Bengkel motor menghadapi kendala minim karena baru berjalan beberapa bulan.
- **Tukang cukur** menghadapi persaingan tinggi dan ketidakstabilan pelanggan.
- **Rental PS** mengalami masalah biaya operasional dan perawatan alat.
- Penjual gorengan terdampak fluktuasi harga bahan pokok.

Analisis Strategi Pengelolaan Keuangan, Promosi, dan Tantangan Pengembangan UMKM Mikro di Kota Kendari (Harjun, et al.)



Kendala ini menunjukkan bahwa faktor **eksternal** (seperti harga bahan dan biaya listrik) serta internal (seperti promosi dan inovasi) menjadi hambatan umum dalam pengelolaan UMKM.

3. Strategi Promosi dan Pelayanan

Keempat pelaku UMKM telah melakukan berbagai strategi sederhana untuk menarik pelanggan:

- Bengkel motor mengandalkan pelayanan berkualitas.
- Tukang cukur menggunakan media sosial sebagai alat promosi.
- **Rental PS** memanfaatkan media sosial dan menjaga kenyamanan tempat.
- **Penjual gorengan** fokus pada cita rasa dan kualitas produk.

Dari strategi tersebut terlihat bahwa meskipun dengan keterbatasan sumber daya, pelaku UMKM tetap berupaya menggunakan **pendekatan pelayanan dan promosi digital** untuk memperluas pasar.

4. Pengelolaan Keuangan

Semua responden telah melakukan pengelolaan keuangan sederhana:

- Mencatat pemasukan dan pengeluaran.
- Menyisihkan sebagian pendapatan untuk tabungan atau modal.

Namun, sebagian besar belum memiliki sistem pencatatan keuangan yang profesional. Pembinaan atau pelatihan manajemen keuangan diperlukan agar UMKM dapat tumbuh lebih stabil dan berkelanjutan.

5. Legalitas dan Rencana Pengembangan

Dari empat UMKM, tiga sudah memiliki izin usaha (bengkel motor, rental PS, penjual gorengan), sedangkansatu (tukang cukur) belum memiliki izin resmi. Legalitas menjadi faktor penting untuk mendapatkan akses bantuan pemerintah dan dukungan modal.

Rencana pengembangan yang muncul antara lain:

- Menambah unit usaha (rental PS).
- Meningkatkan promosi (bengkel motor).
- Menjalin kerja sama dengan pihak lain (tukang cukur). Sementara itu, penjual gorengan masih berfokus pada stabilitas usaha yang sudah ada.

6. Dampak Sosial dan Ekonomi

UMKM memberikan dampak positif terhadap masyarakat, di antaranya:

- Membuka lapangan kerja (bengkel motor dan tukang cukur).
- Meningkatkan pendapatan keluarga (penjual gorengan dan rental PS).
- Mendorong aktivitas ekonomi lokal.

Dengan demikian, UMKM berperan penting dalam menggerakkan ekonomi masyarakat tingkat bawah serta mendukung program pemerintah dalam pemberdayaan ekonomi mikro.





Gambar 1: Dokumentasi wawancara dengan Bengkel Motor



Gambar 2 : Dokumentasi wawancara dengan Pangkas Rambut



Gambar 3 : Dokumentasi wawancara dengan Rental PS



Gambar 4 : Dokumentasi wawancara dengan Penjual Gorengan



KESIMPULAN

Berdasarkan hasil observasi dan wawancara terhadap empat pelaku UMKM (bengkel motor, tukang cukur, rental PlayStation, dan penjual gorengan), dapat disimpulkan beberapa hal berikut:

- 1. Sebagian besar pelaku UMKM memulai usaha karena dorongan ekonomi dan keahlian pribadi. Mereka berupaya untuk mandiri secara finansial dengan memanfaatkan keterampilan yang dimiliki serta peluang yang ada di lingkungan sekitar. Hal ini menunjukkan bahwa semangat kewirausahaan dan kebutuhan ekonomi menjadi faktor utama pendorong tumbuhnya UMKM.
- 2. Masing-masing jenis usaha memiliki kendala yang berbeda, namun secara umum tantangan yang dihadapi mencakup keterbatasan modal, tingginya biaya operasional, fluktuasi harga bahan baku, serta persaingan usaha. Tantangan eksternal seperti biaya listrik dan perubahan harga bahan baku juga berpengaruh terhadap stabilitas usaha.
- 3. Pelaku UMKM menggunakan strategi promosi sederhana, baik secara offline maupun online. Beberapa usaha telah memanfaatkan media sosial seperti Instagram dan WhatsApp untuk memperluas jangkauan pasar. Pelayanan yang ramah, kualitas produk, serta kenyamanan pelanggan menjadi kunci utama dalam mempertahankan loyalitas konsumen.
- 4. Seluruh responden telah menerapkan sistem pengelolaan keuangan sederhana, seperti pencatatan pemasukan dan pengeluaran serta menyisihkan sebagian pendapatan untuk tabungan atau modal. Namun, sebagian besar belum menggunakan sistem pembukuan formal. Hal ini menunjukkan perlunya peningkatan literasi dan manajemen keuangan di kalangan pelaku UMKM.
- 5. Tiga dari empat pelaku UMKM telah memiliki izin usaha, sementara satu belum mengurus legalitas. Kepemilikan izin usaha penting agar pelaku UMKM memperoleh akses ke bantuan pemerintah dan pembiayaan resmi. Rencana pengembangan usaha masih sederhana, seperti memperluas promosi, menambah unit usaha, dan menjalin kerja sama dengan pihak lain.
- 6. UMKM memberikan kontribusi positif terhadap peningkatan ekonomi keluarga, penyerapan tenaga kerja, dan pergerakan ekonomi lokal. Dengan demikian, keberadaan UMKM berperan penting dalam pengentasan pengangguran dan pemerataan ekonomi masyarakat.

SARAN

1. Bagi Pelaku UMKM

Diharapkan pelaku UMKM meningkatkan literasi keuangan dan pencatatan usaha secara lebih terstruktur agar dapat memantau arus kas dan menentukan strategi pengembangan usaha secara tepat. Pelaku juga disarankan untuk memperkuat strategi promosi digital melalui media sosial dan platform e-commerce agar dapat menjangkau pasar lebih luas.

2. Bagi Pemerintah dan Lembaga Terkait

Pemerintah perlu memberikan pelatihan dan pendampingan berkelanjutan dalam bidang pengelolaan keuangan, pemasaran digital, serta legalitas usaha. Program bantuan modal seperti Kredit Usaha Rakyat (KUR) dan pelatihan kewirausahaan hendaknya disesuaikan dengan kebutuhan spesifik UMKM mikro agar lebih tepat sasaran.

3. Bagi Peneliti Selanjutnya



Penelitian berikutnya dapat memperluas jumlah responden dan mencakup sektor UMKM lain seperti kuliner, jasa kreatif, dan produksi lokal untuk memperoleh gambaran yang lebih komprehensif tentang tantangan dan strategi pengembangan UMKM di berbagai daerah.

DAFTAR PUSTAKA

- Ardiyanti, S. T., & Kahfi, A. S. (2023). Faktor-Faktor Internal dan Eksternal yang Mempengaruhi Kinerja Ekspor UMKM Indonesia. Jurnal Cendikia Niaga (JCN), 7(1), 13-22.
- Indarto, & Santoso, D. (2022). Karakteristik Wirausaha, Karakteristik Usaha dan Lingkungan Usaha Penentu Kesuksesan Usaha Mikro Kecil dan Menengah. Jurnal Riset Ekonomi dan Bisnis (JREB), 13(1).
- Sudiantini, D., Azam Masyari, H., Najmi Hawa, H., & Wa'afin, I. A. (2023). Pengaruh Karakteristik Usaha Dan Wirausaha Terhadap Kinerja UMKM Industri Pengolahan Perikanan Di Provinsi Sulawesi Selatan. Jurnal Akuntan Publik, 1(2).
- "Peran UMKM terhadap Perekonomian di Indonesia." Mufakat: Jurnal Ekonomi, Manajemen dan Akuntansi, 3(1), 553-556. Azizah, A. N., Damayanti, F., Lestari, I., & Sahara, R. N. (2024).
- Usniah, S., & Alhifni, A. (2023). Karakteristik Entrepreneur Syariah pada Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) di Bogor. Jurnal Syarikah: Jurnal Ekonomi Islam, 3(1).
- Abdul Mu'as. (2022). Strategi Pengelolaan Keuangan Usaha Mikro di Pedesaan: Studi Kualitatif Pada Pelaku UMKM. Jurnal Al Mujaddid Humaniora.
- Aini Alkamalat, Septy Nurmala Alvianti, Jamilatul Qomariyah, Briyan Yusuf Maulana, & Mochamad Reza Adiyanto. (2022). Penerapan Pencatatan Keuangan Sederhana pada UMKM Elf's Cake. Jurnal Media Akademik (JMA).
- Hanur, M. D., Lestari, E., & Susanti, R. A. D. (2023). Pengelolaan Keuangan dan Pengembangan Usaha Pada UMKM Produksi Kerupuk Singkong Kota Batu (Studi Kasus Pada Home Industri Kerupuk H.R di Desa Jeding).
- Maria Junianta, Dewi Sara, & Anjel. (2023). Analisis Pengelolaan Keuangan terhadap Pendapatan Pelaku UMKM di Kota Sekadau. Business, Economics dan Entrepreneurship.
- Wardani, A. T. K., Fahriani, D., & Muzakki, K. (2024). Pengaruh Literasi Keuangan dan Pengelolaan Keuangan terhadap Kinerja Usaha UMKM Warung Madura. Jurnal Ilmiah Manajemen, Ekonomi, & Akuntansi (MEA).
- Zubaidah, T. R., Wadhah, A. N., & Muzakki, K. (2023). Optimalisasi Pembudayaan Pengelolaan Keuangan UMKM Melalui Pendekatan Akuntansi. Nusantara Entrepreneurship and Management Review.
- Kementerian UMKM Republik Indonesia. (2023). Tantangan & Isu Strategis UMKM (data dari INDEF & BPS).