



website. :

<http://www.openjournal.unpam.ac.id/index.php/JAMH>

Article Info : Recived : 25 Feb 2026

Revised: 24 Mar 2026

Accepted : 27 Mar 2026

## Pengelolaan Keuangan Yang Efektif Untuk Mendukung Pengembangan UMKM

Adrian Putra Pratama Ramadhan<sup>1\*</sup>, Intan Baiduri<sup>2</sup>, Ratna Septiyani<sup>3</sup>,  
Alya Firdaus<sup>4</sup>, Siska Salim<sup>5</sup>, Muchlis Chatio<sup>6</sup>, Rachmawaty<sup>7</sup>

PT. Lyman Devindo<sup>1</sup>, Dinas Kesehatan Kota Tangerang Selatan<sup>2</sup>, PT Taxara Legalitas Indonesia<sup>3</sup>, PT Nusa Halmahera Minerals<sup>4</sup>, PT. Telkom Akses<sup>5</sup>, Universitas Pamulang<sup>5,6</sup>  
Email: <sup>1)</sup>[Adrianputrapratama72@gmail.com](mailto:Adrianputrapratama72@gmail.com), <sup>2)</sup>[intanbaiduri0215@gmail.com](mailto:intanbaiduri0215@gmail.com), <sup>3)</sup>[ratna.se13@gmail.com](mailto:ratna.se13@gmail.com),  
<sup>4)</sup>[alyaefff3@gmail.com](mailto:alyaefff3@gmail.com), <sup>5)</sup>[siskasalim45@gmail.com](mailto:siskasalim45@gmail.com), <sup>6)</sup>[dosen01904@unpam.ac.id](mailto:dosen01904@unpam.ac.id),  
<sup>7)</sup>[rachmawaty.bmri@gmail.com](mailto:rachmawaty.bmri@gmail.com)

Corresponding Author: [Adrianputrapratama72@gmail.com](mailto:Adrianputrapratama72@gmail.com)

**Abstrak.** Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan sektor penting di Provinsi Banten, dengan jumlah sekitar 512.000 pelaku UMKM dan 99.726 unit industri mikro dan kecil pada tahun 2024. Namun, banyak UMKM, termasuk UMKM Tambang Ayam di Kampung Cibaru, Anyar, masih menghadapi kendala dalam pengelolaan keuangan seperti pencatatan yang tidak teratur dan rendahnya literasi keuangan. Penelitian ini bertujuan menganalisis kondisi pengelolaan keuangan UMKM, mengidentifikasi kendala yang dihadapi, serta melihat bagaimana pengelolaan keuangan yang baik dapat mendukung pengembangan usaha. Metode yang digunakan adalah deskriptif kualitatif melalui wawancara dan observasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pengelolaan keuangan UMKM masih sederhana dan membutuhkan peningkatan melalui pencatatan yang lebih sistematis dan pemisahan keuangan usaha dan pribadi. Penelitian ini diharapkan dapat menjadi referensi bagi pelaku UMKM dan pemerintah daerah dalam meningkatkan kapasitas manajemen keuangan UMKM.

**Kata Kunci:** UMKM, pengelolaan keuangan, literasi keuangan

**Abstract.** *Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) are a crucial sector in Banten Province, with approximately 512,000 MSMEs and 99,726 micro and small industry units by 2024. However, many MSMEs, including the Tambang Ayam MSME in Kampung Cibiru, Anyar, still face challenges in financial management, such as irregular record-keeping and low financial literacy. This study aims to analyze the financial management of MSMEs, identify the challenges faced, and examine how good financial management can support business development. The method used is descriptive qualitative through interviews and observations. The results indicate that MSME financial management is still rudimentary and requires improvement through more systematic record-keeping and the separation of business and personal finances. This research is expected to serve as a reference for MSMEs and local governments in improving their financial management capacity.*

**Keywords:** *MSMEs, financial management, financial literacy.*

## PENDAHULUAN

UMKM memiliki peran strategis dalam mendukung pertumbuhan ekonomi daerah, khususnya di Provinsi Banten, melalui kontribusinya terhadap penyerapan tenaga kerja, pemerataan pendapatan, dan penguatan ekonomi masyarakat. Meskipun jumlah UMKM terus meningkat dan menunjukkan perkembangan positif, sebagian besar pelaku usaha masih menghadapi kendala mendasar dalam pengelolaan keuangan, seperti belum adanya pencatatan yang sistematis, tidak adanya pemisahan antara keuangan pribadi dan usaha, serta rendahnya pemahaman terhadap perencanaan dan analisis keuangan. Kondisi ini menghambat kemampuan UMKM untuk berkembang secara optimal dan berkelanjutan.

Permasalahan tersebut juga ditemukan pada UMKM Tambang Ayam di Kampung Cibiru, yang memiliki potensi ekonomi besar namun belum didukung oleh manajemen keuangan yang memadai. Lemahnya pengelolaan keuangan menyebabkan pelaku usaha kesulitan menentukan harga jual, mengendalikan biaya produksi, mengakses pembiayaan formal, serta merencanakan

pengembangan usaha. Oleh karena itu, penguatan literasi dan praktik manajemen keuangan menjadi kebutuhan mendesak agar UMKM mampu meningkatkan efisiensi, mengambil keputusan berbasis data, memperluas akses permodalan, dan pada akhirnya meningkatkan daya saing serta keberlanjutan usaha. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan rekomendasi praktis sebagai upaya mendorong profesionalisasi pengelolaan keuangan UMKM sehingga potensi ekonomi lokal dapat dimanfaatkan secara maksimal.

## METODOLOGI PELAKSANAAN

Penelitian ini menggunakan jenis dan pendekatan deskriptif kualitatif. Pendekatan ini dipilih untuk menggambarkan dan menganalisis secara mendalam fenomena pengelolaan keuangan UMKM yang kompleks, kontekstual, dan dinamis, sesuai dengan karakteristik UMKM pedesaan yang cenderung informal dan memiliki sistem keuangan sederhana.

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat (PKM) ini dilaksanakan pada Minggu, 16 November 2025, di Aula SMK Pariwisata Al-Khairiyah Anyar.



**Peserta dan Bentuk Kegiatan:**

- Sasaran Peserta: Pelaku UMKM kampung Cibaru, Tambang Ayam, Anyar, Kabupaten Serang.
- Jumlah Peserta: Melibatkan 25 pelaku UMKM Tambang Ayam.
- Bentuk Kegiatan: Pelatihan dan Penyuluhan yang berfokus pada peningkatan kemampuan mengelola keuangan, seperti pencatatan transaksi, penyusunan laporan laba rugi sederhana, pemisahan keuangan pribadi/usaha, dan strategi alokasi modal kerja.

pencatatan arus kas, pengendalian biaya operasional, dan perlunya evaluasi keuangan secara berkala untuk meningkatkan profitabilitas.

**HASIL DAN DISKUSI**

Kegiatan ini berhasil meningkatkan kesadaran peserta mengenai pentingnya tata kelola keuangan.

**Kondisi dan Kendala UMKM:**

- Sebagian besar pelaku UMKM menyatakan bahwa pengelolaan keuangan dilakukan secara manual dan tidak terstruktur.
- Beberapa peserta bahkan hanya mengandalkan ingatan tanpa pencatatan tertulis, sehingga tidak mengetahui kondisi keuangan usaha mereka yang sebenarnya.
- Kendala utama yang dialami adalah kesulitan dalam menyusun pencatatan arus kas yang benar, menentukan alokasi modal kerja secara efektif, dan mengidentifikasi biaya-biaya yang mengurangi keuntungan usaha.

**Dampak Pelatihan:** Melalui pelatihan ini, peserta mulai menyadari pentingnya



*Gambar 1. Foto tim PKM kelompok 6 beserta dosen pembimbing dan pelaku UMKM di Kampung Cibaru, Desa Tambang Ayam, Kecamatan Anyar*

**PEMBAHASAN**

Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat yang mengusung tema “Pengelolaan Keuangan yang Efektif untuk Mendukung Pengembangan UMKM” telah berhasil dilaksanakan pada Minggu, 16 November 2025 dengan melibatkan 25 pelaku UMKM Tambang Ayam di Kampung Cibaru, Anyar, Kabupaten Serang, Banten. Kegiatan dilaksanakan di Aula SMK



Pariwisata Al-Khairiyah Anyar dan dikemas dalam bentuk penyuluhan serta pelatihan yang berfokus pada peningkatan kemampuan pelaku usaha dalam mengelola keuangan, seperti pencatatan transaksi, penyusunan laporan laba rugi sederhana, pemisahan keuangan pribadi dan usaha, serta strategi alokasi modal kerja. Materi disampaikan oleh tim PKM Magister Manajemen Universitas Pamulang dengan dukungan berbagai perangkat pelatihan seperti modul, presentasi, dan alat audio visual untuk memastikan penyampaian materi lebih efektif dan mudah dipahami oleh peserta

Proses pelaksanaan berjalan secara interaktif, di mana peserta tidak hanya mendengarkan paparan materi tetapi juga aktif berdiskusi mengenai pengalaman mereka dalam mengelola usaha ayam pedaging dan petelur. Banyak peserta menyatakan bahwa selama ini pengelolaan keuangan dilakukan secara manual dan tidak terstruktur, bahkan beberapa masih mengandalkan ingatan tanpa pencatatan tertulis, sehingga tidak dapat mengetahui dengan pasti kondisi keuangan usaha mereka. Melalui sesi diskusi tersebut, peserta mulai menyadari pentingnya pencatatan arus kas, pengendalian biaya operasional, serta perlunya evaluasi keuangan secara berkala untuk meningkatkan profitabilitas usaha mereka.

Selain itu, kegiatan ini juga memberikan ruang bagi para peserta untuk menyampaikan pengalaman usaha mereka masing-masing, termasuk kendala-kendala terkait pengelolaan keuangan yang selama ini mereka hadapi. Dari proses diskusi tersebut, diketahui bahwa sebagian besar peserta mengalami kesulitan dalam menyusun pencatatan arus kas yang

benar, menentukan alokasi modal kerja secara efektif, dan mengidentifikasi biaya-biaya yang mengurangi keuntungan usaha.

Pelaku UMKM juga menyampaikan bahwa mereka belum pernah memperoleh pelatihan manajemen keuangan sebelumnya sehingga kegiatan PKM ini dirasakan sangat membantu dalam memperluas pemahaman mereka mengenai dasar-dasar pengelolaan keuangan yang baik untuk usaha ayam pedaging dan petelur. Kegiatan ini menjadi bentuk kolaborasi positif antara tenaga pendidik dan masyarakat, yang diharapkan dapat memberikan dampak langsung terhadap peningkatan kapasitas dan kemandirian UMKM di Kampung Cibiru, Anyar sebagai sasaran kegiatan ini

Kegiatan ini juga memperkuat pemahaman bahwa pengembangan UMKM tidak hanya ditentukan oleh aspek produksi dan pemasaran, namun sangat bergantung pada kualitas tata kelola keuangan. Dengan adanya pencatatan yang sistematis, pelaku UMKM dapat mengetahui tingkat profitabilitas usaha, mengukur potensi pertumbuhan, serta memiliki peluang lebih besar untuk mendapatkan akses pembiayaan formal. Oleh karena itu, edukasi mengenai pengelolaan keuangan yang diberikan dalam program PKM ini berperan sebagai fondasi utama dalam upaya peningkatan daya saing UMKM lokal.

Pendekatan yang diterapkan dalam kegiatan ini sesuai dengan metode evaluasi yang telah direncanakan sebelumnya—yakni observasi serta wawancara sebagai bentuk umpan balik dari peserta—yang telah memberikan gambaran nyata bahwa pelatihan ini dapat

diimplementasikan secara langsung dalam praktik pengelolaan usaha peserta di masa mendatang

Selain itu, kegiatan ini menunjukkan bahwa peningkatan kapasitas pelaku UMKM dalam aspek pengelolaan keuangan harus dilakukan secara bertahap dan berkelanjutan, mengingat kemampuan dan latar belakang pendidikan peserta yang beragam. Oleh karena itu, pendampingan pasca-pelatihan menjadi sangat penting untuk memastikan bahwa pengetahuan yang telah diberikan dapat terus diterapkan dalam kegiatan usaha sehari-hari. Peserta menyampaikan bahwa mereka masih membutuhkan bimbingan dalam penggunaan alat bantu pencatatan sederhana seperti buku kas harian atau aplikasi pencatatan digital yang mudah dioperasikan.

Hal ini mengindikasikan bahwa program PKM seperti ini tidak cukup hanya dilakukan satu kali, melainkan perlu dirancang dalam format pelatihan berkesinambungan agar UMKM benar-benar mampu berkembang secara finansial dan operasional, sejalan dengan tujuan awal kegiatan yang telah digariskan dalam laporan pengabdian kepada masyarakat ini

Salah satu dari peserta umkm tambang ayam anyar yang bernama Intan Anisa dengan produk UMKM keripik singkong memberikan pertanyaan “kenapa Ketika kita mencari produk kita di google muncul produk orang lain, bukan produk saya sendiri?”

Pertanyaan tersebut dijawab oleh Pembicara dari mahasiswa magister manajemen Universitas Pamulang, yaitu Raffel bahwa Ketika produk kita tidak muncul di Google dan justru produk

kompetitor yang tampil, ini menandakan produk orang lain dianggap lebih relevan oleh mesin pencari. Salah satu alasan utamanya adalah Optimasi Kata Kunci yang Lemah. Google memprioritaskan hasil yang paling sesuai, sehingga jika produk menggunakan kata kunci yang terlalu umum—sementara kompetitor menggunakan kombinasi kata kunci yang sangat akurat dan spesifik di dalam Meta Title dan deskripsi produk, maka produk kompetitor yang lebih spesifik akan diutamakan. Penggunaan META Singkat untuk Bisnis UMKM Meta Title dan Deskripsi adalah kunci utama untuk menarik perhatian Google dan calon pelanggan. Pastikan Meta Title (Judul) mengandung kata kunci spesifik produk dan lokasi layanan, dan jaga agar tetap ringkas. Jika kita menjual produk, gunakan skema produk untuk menampilkan detail harga, ketersediaan, dan rating ulasan, sehingga produk kita muncul sebagai produk yang menonjol di Google Shopping dan hasil pencarian. Pastikan saat link produk dibagikan di WhatsApp, Facebook, atau platform lain, preview yang muncul menggunakan gambar produk berkualitas tinggi dan judul yang menarik yang dapat memicu minat klik.

Pertanyaan kedua dari ibu nina handayani umkm dengan produk sate bandeng membuka diskusi dengan pertanyaan “bagaimana memanfaatkan penjualan produk sate bandeng di era digital ini dengan konten / live tiktok?”

Pertanyaan tersebut dijawab oleh salah satu mahasiswa magister manajemen Universitas Pamulang, yaitu Muhammad ichsan Susanto bahwa memanfaatkan penjualan produk apapun di era digital khususnya platform tiktok tentu kita harus

memiliki produk yang unik yang memiliki daya Tarik sendiri untuk customer, berikut adalah Langkah-langkah strategi berjualan di TikTok dengan membuat Konten Video (Membangun Daya Tarik), diantaranya Hook Cepat: Mulai video dengan 3 detik pertama yang memikat untuk menghentikan scrolling. Ikuti Tren: Gunakan sound dan challenge viral yang relevan untuk potensi FYP. Beri Solusi: Fokus pada manfaat produk (apa masalah yang dipecahkan), bukan sekadar iklan. Ajak Bicara: Selalu ada Call to Action (CTA) di akhir video (misalnya, "Lihat Live malam ini!"). TikTok Live (Menghasilkan Penjualan) dengan Promo Terbatas dan juga menCiptakan urgensi dengan flash sale atau diskon yang hanya berlaku saat Live. Melakukan Interaksi dengan menyapa penonton dan jawab pertanyaan real-time untuk membangun kepercayaan dan meningkatkan jangkauan Live Tunjukkan Produk dengan meLakukan demo langsung dan ulangi ajakan "Klik Keranjang Kuning, serta Konsisten dengan penJadwalan Live secara rutin agar audiens tahu kapan harus kembali.

Pertanyaan ketiga dari bapak furqon dengan pertanyaan "bagaimana car akita menghitung hpp?"

Pertanyaan tersebut dijawab oleh salah satu dosen pendamping magister manajemen Universitas Pamulang, yaitu bapak Dr. Surya Budiman, SE, MBA bahwa kita sebagai UMKM harus bekerja dan menjalaninya dengan gembira karena ini sangat berpengaruh dalam mengelola bisnis dan keuangan, berikut cara Menghitung Harga Pokok Penjualan (HPP) adalah langkah fundamental bagi UMKM untuk mengetahui biaya langsung yang dikeluarkan untuk barang yang benar-

benar terjual dalam suatu periode, yang kemudian digunakan untuk menentukan laba kotor. Proses perhitungan HPP dilakukan melalui tiga langkah utama, dimulai dengan menghitung Pembelian Bersih. Langkah pertama adalah menentukan Pembelian Bersih, yaitu total biaya yang dikeluarkan untuk memperoleh stok barang setelah mempertimbangkan semua biaya dan pengurangan. Nilai ini didapatkan dari penjumlahan Total Pembelian dengan Ongkos Angkut Pembelian, kemudian hasilnya dikurangi dengan total Retur Pembelian dan Potongan Pembelian yang diterima. Setelah Pembelian Bersih diketahui, langkah kedua adalah menghitung Barang Siap Dijual. Barang Siap Dijual merupakan total nilai barang yang tersedia untuk dijual selama periode akuntansi. Nilai ini diperoleh dengan menjumlahkan Persediaan Awal Barang Dagang yaitu stok yang tersisa dari periode sebelumnya dengan Pembelian Bersih yang sudah dihitung pada langkah pertama. Langkah terakhir adalah menghitung Harga Pokok Penjualan (HPP) itu sendiri. HPP didapatkan dengan mengurangi Persediaan Akhir Barang Dagang dari total Barang Siap Dijual. Persediaan Akhir adalah nilai barang yang masih tersisa atau belum terjual pada akhir periode akuntansi, yang biasanya didapatkan melalui perhitungan inventarisasi fisik. Hasil akhir dari perhitungan ini, HPP, kemudian menjadi basis bagi UMKM untuk menetapkan harga jual yang menguntungkan dan menghitung margin laba kotor bisnis.

## KESIMPULAN DAN SARAN

**Kesimpulan:** Berdasarkan hasil pelaksanaan kegiatan Pengabdian Kepada

Masyarakat yang dilakukan pada 16 November 2025 dan diikuti oleh 25 pelaku UMKM Tambang Ayam Anyar, maka dapat disimpulkan bahwa kegiatan ini telah berjalan sesuai tujuan yang ditetapkan. Adapun kesimpulan utama kegiatan ini adalah sebagai berikut:

1. Kegiatan terlaksana dengan baik dan kondusif, didukung fasilitas pelatihan yang memadai dan partisipasi aktif dari pelaku UMKM selama seluruh rangkaian kegiatan.
2. Pengetahuan peserta terkait pengelolaan keuangan meningkat, khususnya pada aspek pencatatan transaksi, pemisahan keuangan usaha dan pribadi, serta pengelolaan arus kas usaha.
3. Materi yang disampaikan terbukti relevan dengan kebutuhan pelaku UMKM sehingga dapat diterapkan langsung dalam operasional usaha ayam pedaging dan petelur.
4. Respons dan antusiasme peserta sangat positif, ditunjukkan melalui diskusi, tanya jawab, serta feedback yang menyatakan bahwa pelatihan ini memberikan manfaat nyata bagi perkembangan usaha.
5. Kegiatan PKM memberikan kontribusi nyata dalam meningkatkan literasi keuangan sebagai fondasi

penting bagi keberlanjutan dan daya saing UMKM di wilayah desa Tambang Ayam, Anyar.

### Saran dan Harapan

Agar manfaat kegiatan ini dapat memberikan dampak lebih luas dan berkelanjutan, maka disarankan:

1. Kegiatan pendampingan lanjutan perlu dilakukan secara berkala agar pelaku UMKM mampu menerapkan praktik pengelolaan keuangan secara konsisten dalam aktivitas usaha mereka.
2. Diperlukan penyediaan format pembukuan sederhana, baik manual maupun berbasis aplikasi digital, agar peserta lebih mudah mencatat arus kas, biaya produksi, dan hasil penjualan.
3. Materi pelatihan dapat diperluas mencakup cara penyusunan laporan keuangan periodik, perhitungan harga pokok produksi, serta strategi memperoleh akses pembiayaan formal.
4. Kolaborasi lanjutan dengan pemerintah desa, tokoh masyarakat, dan lembaga pemberdayaan UMKM perlu diperkuat untuk memastikan kegiatan pemberdayaan ekonomi masyarakat terus berkelanjutan.

### DAFTAR PUSTAKA

**DAFTAR PUSTAKA**

- Amalia, F.** (2023). Kemitraan Umkm Dalam Meningkatkan Daya Saing Pasar. *Jurnal Ekonomi Bisnis*, 10(4), 211–225.
- Arsanti, D.** (2023). Umkm Sebagai Motor Penggerak Perekonomian Lokal Berbasis Potensi Daerah. *Jurnal Manajemen Nusantara*, 11(2), 55–67.
- Badan Pusat Statistik.** (2024). *Statistik Industri Mikro Dan Kecil Provinsi Banten 2024*. BPS Provinsi Banten.
- Creswell, J. W., & Poth, C. N.** (2018). *Qualitative Inquiry And Research Design: Choosing Among Five Approaches* (4th Ed.). Sage Publications.
- Dinas Koperasi Dan Ukm Provinsi Banten.** (2024). *Profil Umkm Provinsi Banten 2024*. Pemerintah Provinsi Banten.
- Fadilah, S.** (2024). Pengaruh Pengelolaan Keuangan Terhadap Peningkatan Skala Usaha Umkm. *Jurnal Ekonomi Mikro*, 6(1), 12–21.
- Farida, L.** (2024). *Evaluasi Keuangan Umkm Dalam Meningkatkan Daya Saing*. Alfabeta.
- Fauzi, A.** (2020). Pengendalian Keuangan Umkm Sebagai Strategi Efisiensi. *Jurnal Akuntansi Dan Bisnis*, 8(2), 101–115.
- Firmansyah, A.** (2024). Pembiayaan Dan Manajemen Keuangan Umkm Era Modern. *Jurnal Bisnis Kreatif*, 9(1), 44–59.
- Hakim, R.** (2022). Literasi Keuangan Dan Kemampuan Inovasi Umkm. *Jurnal Ekonomi & Kewirausahaan*, 14(1), 67–78.
- Hamdani, M., & Mawardi, M. C.** (2020). Analisis Literasi Keuangan Pada Umkm Di Indonesia. *Jurnal Ekonomi Dan Bisnis*, 23(1), 45–56.
- Handayani, S.** (2024). *Literasi Keuangan Umkm Di Era Digital*. Deepublish.
- Hendrawan, T.** (2021). Pengelolaan Modal Kerja Pada Umkm. *Jurnal Akuntansi Aktual*, 5(3), 177–184.
- Hutabarat, J.** (2020). Peran Pelatihan Dalam Pengembangan Umkm. *Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 4(2), 21–30.
- Kasmir.** (2020). *Pengantar Manajemen Keuangan*. Prenada Media.
- Miles, M. B., Huberman, A. M., & Saldaña, J.** (2020). *Qualitative Data Analysis: A Methods Sourcebook* (4th Ed.). Sage Publications.
- Munawir, S.** (2021). *Analisis Laporan Keuangan*. Liberty.

- Nastiti, D.** (2022). Adopsi Teknologi Digital Sebagai Akselerator Pertumbuhan Umkm. *Jurnal Ekonomi Digital*, 7(3), 133–145.
- Nugroho, A., & Fitria, S.** (2021). Pengelolaan Keuangan Dan Pengaruhnya Terhadap Kinerja Umkm. *Journal Of Small Business Management*, 12(2), 112–122.
- Pratama, D.** (2023). Pentingnya Pencatatan Keuangan Dalam Akses Permodalan Umkm. *Jurnal Akuntansi Pembangunan*, 15(1), 30–42.
- Putri, A., & Mahardika, D.** (2023). Digitalisasi Sistem Pembayaran Dan Efektivitas Keuangan Umkm. *Jurnal Manajemen Keuangan Modern*, 8(4), 201–215.
- Rahayu, S., & Wibowo, S.** (2022). Literasi Keuangan Dan Inovasi Produk Pada Umkm. *Jurnal Bisnis Dan Manajemen*, 16(1), 40–53.
- Rifai, H.** (2024). Pengelolaan Keuangan Sebagai Penentu Keberhasilan Ekspansi Umkm. *Jurnal Ekonomi Pembangunan*, 11(1), 77–90.
- Siregar, S., & Lestari, S.** (2022). Pemisahan Keuangan Pribadi Dan Usaha Pada Umkm. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 6(3), 150–162.
- Sugiyono.** (2019). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, Dan R&D*. Alfabeta.
- Sulastri, Y.** (2022). Perencanaan Keuangan Usaha Mikro. *Jurnal Keuangan Bisnis*, 7(1), 50–65.
- Suryana, A.** (2020). *Peran Umkm Dalam Stabilitas Ekonomi Nasional*. Gramedia Pustaka Utama.
- Tambunan, T.** (2021). *Perekonomian Indonesia: Dari Mikro Ke Makro*. Ghalia Indonesia.
- Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008** Tentang Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah. (2008).
- Wijaya, R.** (2021). Akses Pembiayaan Dan Legalitas Usaha Dalam Pengembangan Umkm. *Jurnal Hukum Bisnis*, 5(2), 88–100.
- Zulfa, D.** (2023). Kualitas Laporan Keuangan Dan Akses Pembiayaan Perbankan Umkm. *Jurnal Akuntansi Kontemporer*, 10(2), 180–195.