

Pendampingan Aspek Pemasaran dan Keuangan pada IKM Seni Meubel Desa Kacongan Kabupaten Sumenep

Aprilya Dwi Yandari¹, Astri Furqani², Dina Kurniawati³, Dessy Novita Laras Asih⁴, Isnani Yuli Andini⁵

Program Studi Akutansi^{1,2,5}, Program Studi Manajemen^{3,4}, Universitas Wiraraja
e-mail: apriya@wiraraja.ac.id¹, astri@wiraraja.ac.id²

Abstrak

Berdasarkan kurangnya pemahaman terkait system pemasaran yang baik, cara pencatatan laporan keuangan yang baik, dan kurangnya mereka dalam menganalisis tentang analisa pasar yang ada. Maka tim pengabdian mencoba melakukan pendampingan terkait dengan aspek pemasaran dan keuangannya dengan memiliki tujuan dimana pelaku IKM mampu memasarkan produknya dengan baik dengan menganalisis pesaing yang ada dengan melihat pangsa pasar. Sehingga dengan adanya pengabdian ini maka diharapkan mampu membantu IKM untuk memasarkan dan mengelola keuangannya secara baik. Metode pengabdian yang dilakukan dengan melakukan survey terlebih dahulu, *pra research*, melaksanakan pengabdian, serta proses pelatihan mandiri yang dilakukan pada tahap akhir. Oleh karena itu, pemilik dan pekerja IKM tersebut sangat aktif pada saat materi diberikan serta aktif pada tahap pengaplikasian sehingga memahami dan mampu menghadapi melihat kondisi pasar. Oleh karena itu, adanya pendampingan tersebut sangat memberikan manfaat bagi pemilik dan karyawan IKM tersebut dalam halnya pengetahuan strategi pemasaran serta mampu memberikan tanggung jawab terkait atas pelaporan keuangannya.

Kata Kunci: *Pemasaran, Laporan Keuangan, IKM*

Abstract

Based on the lack of understanding related to a good marketing system, how to record good financial statements, and their lack of analyzing the existing market analysis. So the service team tries to provide assistance related to the marketing and financial aspects by having a goal where IKM actors are able to market their products well by analyzing existing competitors by looking at market share. So that with this service, it is expected to be able to help SMEs to market and manage their finances well. The service method is carried out by conducting a survey first, *pre-research*, carrying out service, as well as an independent training process that is carried out at the final stage. Therefore, the owners and workers of the IKM are very active when the material is given and active at the application stage so that they understand and are able to deal with market conditions. This is very helpful for SMEs to determine the cost of goods, the purchase price of materials, and the selling price that is feasible to be marketed and become competitors for the same business actors.

Kata Kunci: *Marketing, Financial Reports, SMI*

PENDAHULUAN

Revolusi industri telah terjadi sejak tahun 1750-an dan terus berlanjut sampai sekarang. Dimulai dari mesin uap yang mendominasi industri saat itu, dari kereta sampai mesin penggerak turbin. hingga sekarang memasuki revolusi industri ke-4, semuanya telah berubah secara dramatis. Prinsip rancangan dalam Revolusi Industri 4.0 yang membantu sebuah usaha mengidentifikasi dan mengimplementasikan skenario-skenario dalam revolusi industri 4.0 seperti Interoperabilitas, Transparansi Informasi, Bantuan Teknis, dan Keputusan Mandiri. Dari beberapa prinsip yang ada dalam Revolusi Industri 4.0, maka untuk mengenal lebih jauh industri yang telah berubah akibat revolusi industri 4.0 seperti transportasi, retail, keuangan, asuransi, pertanian dan kesehatan.

Berdasarkan website kementerian kesehatan <https://www.kemkes.go.id/> Corona virus merupakan keluarga besar virus yang menyebabkan penyakit pada manusia dan hewan. Pada manusia biasanya menyebabkan penyakit infeksi saluran pernapasan, mulai flu biasa hingga penyakit yang serius seperti Middle East Respiratory Syndrome (MERS) dan Sindrom Pernafasan Akut Berat/ Severe Acute Respiratory Syndrome (SARS). Coronavirus jenis baru yang ditemukan pada manusia sejak kejadian luar biasa muncul di Wuhan Cina, pada Desember 2019, kemudian diberi nama Severe Acute Respiratory Syndrome Coronavirus 2 (SARS-COV2), dan menyebabkan penyakit Coronavirus Disease-2019 (Covid-19). Covid-19 disebabkan oleh SARS-COV2 yang termasuk dalam keluarga besar coronavirus yang sama dengan penyebab SARS pada tahun 2003, hanya berbeda jenis virusnya. Gejalanya mirip dengan SARS, namun angka kematian SARS (9,6%) lebih tinggi dibanding Covid-19 (kurang dari 5%), walaupun jumlah kasus Covid-19 jauh lebih banyak dibanding SARS. Covid-19 juga memiliki penyebaran yang lebih luas dan cepat ke beberapa negara dibanding SARS. Adanya Covid-19 ini memberikan pengaruh yang sangat besar terhadap segala aspek kehidupan, dan segala bidang yang ada di suatu negara. Indonesia menjadi salah satunya negara yang terdampak Covid-19. Sektor IKM mengalami dampak cukup dalam akibat pandemi Covid-19. Perilaku ini disebabkan adanya penurunan jumlah pembeli dan berubahnya frekuensi belanja masyarakat. Covid-19 ini memberikan pengaruh yang sangat besar terhadap segala aspek kehidupan, dan segala bidang yang ada di suatu negara. Indonesia menjadi salah satunya negara yang terdampak Covid-19. Dampak yang sangat dirasakan oleh suatu negara yaitu dalam bidang ekonomi. Terhambatnya kegiatan ekonomi yang kemudian mempengaruhi pendapatan negara.

Dampak Covid-19 selain mempengaruhi pendapatan bisnis besar juga mempengaruhi usaha mikro yang banyak tersebar di Indonesia. Usaha Mikro, Kecil dan Menengah dan IKM yang ada di Indonesia memberikan pengaruh yang cukup besar, sehingga di masa pandemi ini banyak dampak negatif yang dirasakan. contohnya seperti usaha Ibu Marsu'a yaitu usaha meubel yang sudah

dibangunnya selama turun temurun lebih dari puluhan tahun yang lalu Meubel kayu juga merupakan karya seni rupa tiga dimensi pada umumnya menggunakan material kayu yang sudah dibentuk sedemikian rupa sehingga menjadi perabot untuk menunjang kegiatan manusia. Salah satu penunjang kegiatan manusia dalam hidupnya berupa meubel, selain sebagai karya desain yang bersifat fungsional, meubel sangat potensial untuk dapat dikembangkan secara Luas dimasyarakat, serta penuh optimis ke depan akan menumbuhkan karya meubel dengan kekayaan bentuk dan fungsi dan juga memiliki 3 usaha meubel yang produknya dikirim ke pulau Kangean dan diluar kota Sumenep. Usaha ibu marsu'a bekerja dengan cara menerima pesanan dan menjadi pemasok dalam toko-toko besar, bahkan selama pandemi ini usaha meubel ibu marsu'a masih menjadi pemasok di toko yang telah biasa dikirimkan produk ibu marsu'a akan tetapi di masa pandemi ini juga mempengaruhi usaha meubel ibu marsu'a dimana pada saat pandemi Covid-19 tidak ada pesanan bangku sekolah karena tidak ada aktivitas di sekolah sejak Pandemi Covid-19. Pandemi ini menyebabkan turunnya kinerja dari sisi permintaan yaitu konsumsi dan daya beli yang kemudian mengganggu proses produksi serta perdagangan. Selain itu IKM ini menjadi besar dan dikenal oleh banyak orang karena pelayanannya yang memuaskan dan kualitas-kualitas barang-barang yang sudah cukup memenuhi standar dalam masyarakat umum. Tentu saja dengan harga yang murah dan kualitas yang tidak mengecewakan pelanggan, sehingga pemilik sendiri sudah untung dan para pembeli tidak merasa keberatan dalam mengeluarkan uang untuk membeli produk Ibu Marsu'a.

Sehingga berdasarkan uraian diatas, maka permasalahan yang dihadapi oleh Industri Kecil Menengah di Desa Tenonan Kecamatan Manding khususnya pada IKM Ibu Marsu'a adalah kurangnya pemahaman terkait tentang system pemasaran yang baik, selain itu pada IKM tersebut juga kurang memahami terkait dengan cara pencatatan laporan keuangan yang baik dan kurangnya menganalisis tentang analisa pasar yang ada. Sehingga adanya kegiatan pengabdian ini maka diharapkan mampu membantu IKM tersebut untuk membantu memasarkan dengan baik usahanya dan mengelola keuangannya secara baik.

METODE

Pada bagian ini menjelaskan terkait dengan metode pelaksanaan yang dilakukan pengabdian, agar nantinya mampu memaksimalkan hasil serta meningkatkan pemahaman sasaran pengabdian. Sehingga tim pengabdian ini melakukan langkah kerja sebagai berikut:

- a. Tahap awal, tim pengabdian melakukan survey kepada lokasi IKM dan melakukan perijinan kerjasama pelaksanaan program pengabdian kepada masyarakat dengan mendatangi kantor atau Paguyuban IKM Setempat. Kami meminta kesediaan untuk menerima tim kelompok kami dalam memberikan bantuan sosialisasi, pendampingan, pelatihan terkait dengan permasalahan yang dihadapi oleh IKM.

- b. Pra *research*, tim melakukan interview dengan ketua paguyuban IKM Desa Tenonan Kecamatan Manding. Hasil survey menjelaskan bahwa para pelaku IKM setempat sebagian besar mengalami permasalahan terkait dengan pemasaran, peluang pasar, dan pembukuan.
- c. Tahap pelaksanaan. Tim pengabdian melakukan kegiatan dengan memberikan sosialisasi terlebih dahulu terkait dengan cara pemasaran yang baik serta bagaimana cara menganalisis peluang pasar. Yang selanjutnya dilanjutkan dengan cara membuat pembukuan laporan keuangan usaha yang dimiliki dengan baik dan benar.
- d. Tahap Akhir, mitra IKM binaan harus mampu memberikan pembukuan, bentuk analisa pasar menggunakan analisis SWOT, serta bentuk pemasaran yang mereka gunakan guna meningkatkan pemasukan IKM tersebut.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pendampingan Aspek Pemasaran

Tim kelompok pengabdian melakukan analisa pada IKM Meubel Ibu Marsu'a dan bauran pemasaran yang dilakukan oleh IKM Meubel Ibu Marsua yaitu menggunakan 4P (Product, Place, Price, dan Promotion) :

1. Produk (*Product*)

Produk yang dimiliki oleh IKM Meubel. Ibu Marsu'a merupakan meubel (furniture) dengan menggunakan bahan baku kayu jati dan kornis. Kayu jenis ini harus diproduksi dalam keadaan kayu benar-benar kering sepenuhnya, sehingga resiko retak dan bengkok pada bahan baku bisa di hindari. Namun, dalam produksinya, jika mendapat pesanan meubel dengan kualitas yang terbaik, dimana kayu jati tersebut memiliki serat yang lebih padat dan lebih kuat.



Gambar 3.1 hasil produk yang diproduksi

2. Tempat (*Place*)

Tempat IKM meubel ibu Marsu'a ini bertempat di Dusun Tenonan Barat Rt/Rw 002/003 Desa Tenonan Kecamatan Manding yang merupakan tempat kurang strategis sehingga hal ini mempersulit untuk diketahui oleh orang baru yang ingin membeli produk meubel pada ibu Marsu'a. solusi yang kami sampaikan kepada ibu Marsu'a yaitu alangkah lebih baiknya jika membuat cabang usaha meubel di daerah kota agar lebih di

ketahui oleh banyak orang yang masih belum pernah membeli produk meubel ibu marsu'a.

3. Harga (*Price*)

IKM Meubel. Ibu Marsu'a telah memiliki standar harga untuk masing-masing produknya. Harga produk yang ditawarkan kepada pelanggan selama ini didasarkan pada biaya produksi dan bahan baku. Sedangkan untuk harga di luar Kota Sumenep Kecamatan manding, akan ditambah dengan biaya transportasi yaitu ongkir 70.000. Adapun beberapa produk dengan harga yang ditawarkan kepada konsumen antara lain ; Yang pertama produksi kursi 1 set yang ditawarkan seharga 600.000-750 000. Yang kedua ada meja makan 4 seharga 600 ribu, meja makan 6 seharga 800.000. Yang ketiga ada lemari yang ditawarkan seharga 2.100.000. Yang keempat ada toilet lemari 2 seharga 600.000, toilet 1 seharga 400.000. Yang kelima produk bufet seharga 1.000.000. Yang keenam ada produk jendela tanpa kaca seharga 250.000. Yang ketujuh ada produk difan seharga 600.000-800.000 dan yang terakhir ada produk pintu 1 seharga 1.000.000, pintu 2 seharga 2.000.000. Adapun daftar harga yang diterapkan oleh IKM mebel Ibu marsu'a yaitu sebagai berikut :

Tabel. 1 Penetapan Harga Jual pada IKM Meubel Ibu Mar'sua

No	JENIS BARANG	HARGA
1.	Meja Makan 4	Rp 600.000
2.	Meja Makan 6	Rp 800.000
3.	Toilet Lemari 2	Rp 600.000
4.	Toilet Lemari 1	Rp 400.000
5.	Bufet	Rp 1.000.000
6.	Kursi	Rp 600.000
7.	Jendela Tanpa Kaca	Rp 250.000
8.	Lemari	Rp 2.100.000
9.	Pintu 1	RP 1.000.000
10.	Pintu 2	Rp 2.000.000
11.	Ranjang	Rp. 800.000

4. Promosi (*Promotion*)

Dalam hal ini sangat disayangkan karena IKM Meubel. Ibu Marsu'a ini belum pernah melakukan promosi melalui iklan atau media lain (seperti koran dan majalah ataupun internet). Selain itu, kurang maksimalnya dalam penggunaan teknologi, menjadi faktor penghambat kemajuan IKM Meubel. Ibu Marsu'a dalam memasarkan produknya. Hal ini membuat tim kami bergerak untuk melakukan promosi IKM meubel ibu Marsu'a melalui social media yang ada seperti IG dan Facebook yang nanti akan kita promosikan agar IKM Meubel Ibu Marsu'a lebih mudah dalam melakukan pemasaran di masa pandemi sekarang ini. Adapun hasil dari analisis bauran pemasaran yang dilakukan oleh kelompok kami yaitu adalah IKM Meubel Ibu marsu'a mengalami penurunan dalam pemasarannya dimasa pandemic Covid-19 ini. Beliau menuturkan bahwa selama pandemi covid-19 melanda pendapatan barang mulai dari lemari, meja, kursi dan difan menurun dari pendapatan sebelumnya namun yang

paling menurun dalam pemasarannya yaitu peralatan sekolah (Misalnya kursi SD) di masa pandemi ini. Sehingga kami tim PKL dari kelompok 6 memberikan solusi kepada beliau bahwa hal yang perlu dilakukan yaitu mencari alternatif untuk dipasarkan contohnya memanfaatkan teknologi hari ini yaitu social media, tentunya dengan pengembangan pesaing dan inovasi agar mampu bertahan dimasa pendemi. Hal yang dilakukan kami untuk membantu usaha meubel ibu marsu'a dalam mempermudah untuk memasarkan produknya yaitu membuat media berupa IG dan Facecebook untuk digunakan dalam mempromosikan serta memasarkan produknya.

Pendampingan Pembuatan Laporan Keuangan Sederhana

Laporan keuangan merupakan hal yang sangat dibutuhkan dalam Industri Kecil Menengah, karena laporan keuangan sebagai penyedia informasi terkait maju mundurnya perusahaan. Dengan membuat laporan keuangan, sebuah Industri Kecil Menengah dapat mengetahui jumlah uang yang dimiliki dan untung atau rugi usaha ini serta jumlah dari keuntungan atau kerugian yang dialami. Sehingga dengan mengetahui kondisi keuangan, maka perusahaan dapat memeikirkan dan merencanakan langkah yang akan diambil selanjutnya. Dalam IKM Meubel Ibu Marsu'a diketahui bahwa ibu marsu'a selama melakukan usaha belum pernah melakukan pembukuan. Beliau menghitung biaya pokok produksi dan menaksir untung rugi produksi tanpa adanya catatan khusus, melainkan berdasarkan dengan apa yang beliau ingat. Dalam industri ini juga tidak menyediakan nota atau bukti transaksi sehingga sistem yang dipakai saat ada pemesanan hanya berdasarkan kepercayaan karena sebagian besar konsumen Meubel merupakan pelanggan tetap yang dirasa tidak akan melakukan kecurangan. Namun demikian, seperti yang telah disebutkan di awal bahwa laporan kuangan sangat penting dan harus tetap ada sekalipun bentuk atau formatnya sangat sederhana. Selain itu, industri ini juga harus menyediakan nota.



Gambar 3.2 Pendampingan laporan keuangan

Pendampingan Analisis Peluang Pasar

Pada kegiatan ini, tim mencoba memberikan arahan terkait dengan analisis peluang pasar IKM tersebut dengan menggunakan analisis SWOT, diantaranya :

a. Kekuatan (*Strenght*)

Dengan umur perusahaan ini yang bisa dibilang sudah tua tentunya sangat mempengaruhi tingkat kekuatan perusahaan ini bahkan dengan adanya pandemic covid-19 perusahaan ini masih mampu mempertahankan tingkat pemasaran dan kualitas produk yang baik, kegiatan pemasaran yang baik serta bisa merequest warna cat dan bentuk serta motif untuk produk. Sehingga hal ini mampu meyakinkan masyarakat bahwa usaha meubel yang dimiliki ibu marsu'a tetap memprioritaskan kualitas serta memberikan hasil yang memuaskan kepada pelanggan sekalipun di masa pandemic covid-19 sekarang ini. Untuk tetap mempertahankan kekuatan di masa pandemi ini pada usaha meubel ibu Marsu'a yaitu tetap mempertahankan kualitas produk yang bagus.

b. Kelemahan (*Weakness*)

Dengan kekuatan yang ada tentunya perusahaan ini juga memiliki kelemahan cukup mempengaruhi jalannya pemasaran perusahaan ini, mungkin karena sudah kebiasaan dengan jalannya pemasaran yang biasa dilakukan tentunya pemilik perusahaan tidak akan masalah dengan tidak adanya kekurangan ini tetapi apabila ada atau di tambahkan akan lebih baik dan tentunya akan menambah tingkat pembelian bagi perusahaan apalagi sekarang kita berada di era pandemi covid-19 itu sangat perlu. Kelemahan yang di miliki oleh perusahaan ini yaitu, jadwal produk dan pengiriman produk yang tidak teratur karena akan menyebabkan pendapatan yang tidak teratur, yang kedua juga dengan kurangnya alat bantu jika listrik mati sehingga mesin yang digunakan untuk mebel ini tidak bisa berjalan sebagaimana mestinya, dan dengan kurangnya memanfaatkan media yang ada sebagai promosi akan mengurangi tingkat penjualannya mungkin bagi pemiliknya sudah tidak perlu tetapi untuk bersaing di era seperti sekarang ini itu sangat perlu di terapkan untuk menghadapi masa pandemic covid-19 yang masih mengancam pasar bisnis di Indonesia dan tentunya untuk bersaing di era modern seperti saat ini. Oleh karena itu untuk mengurangi kelemahan yang ada maka perlu yang dilakukan adalah meningkatkan kegiatan promosi, untuk menambah jumlah distributor. Bisa diwujudkan dengan pemberian hadiah atau bonus pada distributor yang membeli produk dalam jumlah besar.

c. Peluang (*Opportunities*)

Perusahaan ini memiliki peluang yang cukup bisa menambah tingkat pemasaran yang ada dan jika mampu dikuasai dengan baik perusahaan ini akan mampu untuk menembus pasar modern apalagi di era pandemi saat ini dengan adanya Hubungan perusahaan dengan distributor akan dapat mampu memasarkan lebih dari biasanya apalagi ditambah dengan perusahaan ini mampu bersaing dengan usaha meubel yang lain dan daerah pemasarannya juga cukup luas. Dengan adanya pemanfaatan peluang ini yaitu untuk mengatasi kelemahan yang ada pada usaha meubel ibu Marsu'a dan hal yang harus dilakukan yaitu tetap

meningkatkan kualitas produk dan pelayanan pada distributor, untuk menjaga hubungan kerja dengan distributor. Hubungan kerja akan terjalin baik apabila kualitas dan pelayanan yang dihasilkan IKM Meubel Ibu marsu'a sesuai dengan yang diharapkan distributor.

d. Ancaman (*Threats*)

Ancaman yang dimiliki tentunya dan pastinya pandemi covid-19 meskipun tidak begitu sangat berpengaruh tetapi tetap saja karena covid-19 sangat merusak pasar diseluruh Indonesia dan juga disertai dengan harga bahan baku yang tidak stabil dan pesaing produk sejenis yang cukup banyak di daerah itu akan menjadikan ancaman yang bahaya juga tentunya serta berpengaruh terhadap pendapatannya. Oleh karena itu diusahakan harus tetap mendapatkan alternative supplier bahan dengan kualitas produk tetap agar tidak mempengaruhi harga produk yang sudah ditetapkan. Mengadakan analisa pasar yang teratur agar dapat mengetahui dan mengatasi perkembangan pasar dan penentuan strategi yang sesuai dan mengadakan analisa pasar yang teratur agar dapat mengetahui dan mengatasi perkembangan pasar dan penentuan strategi yang sesuai dengan keadaan yang ada.

SIMPULAN

Pada kegiatan pendampingan IKM yang dilakukan di desa Tenonan Kecamatan Manding telah dilaksanakan dengan baik dan lancar. Pemilik dari IKM yang kami berikan pendampingan khusus sangat antusias sekali dalam menerimanya. Pemilik dan pekerja IKM tersebut sangat aktif pada saat materi diberikan serta sangat aktif pada tahap pengaplikasian baik di materi bagaimana cara pemasaran yang baik sehingga memahami dan mampu menghadapi cara melihat kondisi pasar yang ada. Selain itu, pemilik juga sangat antusias sekali dalam mengetahui bagaimana cara melakukan pelaporan keuangan sederhana yang baik. Dimana hal tersebut sangat membantu IKM untuk bisa menentukan harga pokok, harga beli bahan, dan harga jual yang layak untuk dipasarkan dan menjadi saingan bagi para pelaku Usaha yang sama. Oleh karena itu, adanya pendampingan tersebut sangat memberikan manfaat bagi pemilik dan karyawan IKM tersebut dalam halnya pengetahuan strategi pemasaran serta mampu memberikan tanggung jawab terkait atas pelaporan keuangannya.

DAFTAR PUSTAKA

- Alinsari, N. (2021). Peningkatan Literasi Keuangan pada UMKM melalui Pelatihan dan Pendampingan Pembukuan Sederhana. *Magistrorum Et Scholarium: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 1(2), 256-268.
- Ayunda, A. (2020). 10 Alasan betapa pentingnya pembukuan bagi UMKM di Indonesia. Accurate.Id. <https://accurate.id/akuntansi/pentingnya-pembukuan-bagi-umkm-di-indonesia/> Diunduh pada tanggal 23 Mei 2022
- Iskandar K, Wilan A. 2014. Pengaruh strategi pemasaran terhadap penjualan batubara pada PT. Cahaya Mantingan Nusantara Jakarta. *Jurnal Ekonomi Kuantitatif Terapan*, 7(1).

- Ikatan Akuntan Indonesia. 2009. Standar Akuntansi Keuangan Entitas Tanpa Akuntabilitas Publik. Jakarta. Dewan Standar Akuntansi Keuangan.
- Kotler P dan Amstrong G. 2008. Prinsip-Prinsip Pemasaran Jilid 1, Edisi 12. Erlangga. Jakarta
- Machmuda, M. (2018). Strategi Pengembangan Usaha Mebel Dengan Metode SWOT Pada UD. Berkah Jaya-Pasuruan. *Jurnal Valtech*, 1(1), 156-163.
- Martani, Dwi. 2011. SAK-ETAP. Jakarta: Universitas Indonesia.
- Maulana, Mirza. (2017). Model Transisi Peningkatan Partisipasi Masyarakat Desa: Strategi Pengembangan Usaha Industri Kreatif Kerajinan Batik di Desa Krebet Kabupaten Bantul. *Jurnal Pemberdayaan Masyarakat: Media Pemikiran dan Dakwah Pembangunan*, 1(1), 19-36.
- Nayla, Akifa, P. 2014. Komplet Akuntansi Untuk UKM dan Waralaba. Jakarta: Laksana.
- Rahmana, A. (2012). Strategi Pengembangan Usaha Kecil Menengah Sektor Industri Pengolahan. *Jurnal Teknik Industri*, 13(1), 14-21. <https://doi.org/10.22219/JTIUMM.Vol13.No1.14-21>
- Wadiyo, W. (2020). Perhatikan 4 asumsi dasar akuntansi ini saat menyusun laporan keuangan. Manajemenkeuangan.Net. <https://manajemenkeuangan.net/inilah-4-asumsi-dasar-akuntansi-yang-perlu-diketahui-saat-menyusun-laporan-keuangan/> Diunduh pada tanggal 23 Mei 2022
- <https://maucash.id/dampak-covid19-terhadap-bisnis-usaha-kecil-menengahukm-di-indonesia> dikutip pada tanggal 11 May 2022
- <https://www.kemkes.go.id/article/view/20030400008/FAQ-Coronavirus.html> dikutip pada tanggal 09 May 2022