

Upaya Meningkatkan Pendapatan dan Keuntungan Pedagang di Masa Pandemi Covid 19 di Kelurahan Kalisari

DOI: <https://doi.org/10.32509/abdimoestopo.v5i2.1961>

Uuh Sukaesih^{1*}, Miswan²

^{1,2} Fakultas Ekonomis dan Bisnis Universitas Sahid
Jl. Prof. Dr. Soepomo No. 84 Menteng Dalam, Tebet, Kota Jakarta Selatan, Indonesia 12870

*Email Korespondensi: sukaesihuuh@gmail.com

Abstract – *The purpose of this Community Service activity is to increase the income and profits obtained by traders as abdimas partners. Activities were carried out to 3 traders as partners in the Kalisari Village, Pasar Rebo District, East Jakarta with the method of providing counseling and assistance or business consultations which were carried out from December 2021 to February 2022. After the activity the knowledge of the traders increased from the average value. an average of 60 to 83.33, the income of traders increased from an average of IDR 553,000 per day to an average of IDR 733,000 per day, and profits increased from an average of IDR 194,000 per day to IDR 253,000 per day.*

Keywords: *Income, Profit, Kalisari*

Abstrak – Tujuan dari kegiatan Pengabdian Masyarakat ini yaitu untuk meningkatkan pendapatan dan keuntungan yang diperoleh pedagang sebagai mitra abdimas. Kegiatan dilakukan kepada 3 orang pedagang sebagai mitra yang ada di Kelurahan Kalisari Kecamatan Pasar Rebo Jakarta Timur dengan metode memberi penyuluhan dan pendampingan atau konsultasi usaha yang dilakukan mulai Desember 2021 sampai Februari 2022. Setelah dilakukan kegiatan pengetahuan para pedagang meningkat dari nilai rata-rata 60 menjadi nilai 83,33, pendapatan pedagang meningkat dari rata-rata Rp 553.000 per hari menjadi rata-rata Rp 733.000 per hari, dan keuntungan meningkat dari rata-rata Rp 194.000 per hari menjadi Rp 253.000 per hari.

Kata Kunci: Pendapatan, Keuntungan, Kalisari

I. PENDAHULUAN

Pedagang di Kelurahan Kalisari Kecamatan Pasar Rebo Jakarta Timur bertambah terus dari tahun ke tahun dan lebih dari 90 persen termasuk kategori Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM). UMKM memiliki peran strategis bagi perkembangan ekonomi nasional (Soetjipto, 2020). UMKM sangat berpengaruh terhadap peningkatan kesejahteraan masyarakat dengan jumlah 64.194.057 unit usaha pada tahun 2018 dan mempekerjakan sekitar 116.978.631 tenaga kerja (Hardilawati, 2020).

Menurut Kasiyati, S. B., Setyowati, E., & Santoso, R. (2022) kegiatan usaha atau bisnis merupakan aktivitas perdagangan yang di dalamnya terdapat unsur-unsur yang lebih luas, yaitu pekerjaan, profesi, penghasilan, mata pencaharian dan keuntungan, serta dilakukan baik oleh perorangan maupun perusahaan.

Pandemi covid-19 membawa pengaruh yang sangat besar terhadap keberlangsungan semua aspek kehidupan, salah satu aspek yang paling signifikan terkena imbas pandemi covid-19 adalah keberlanjutan UMKM (Arianto, 2020; Hardilawati, 2020). Menurut Churiyah (2021)

sekitar 96% UMKM terkena dampak negatif dari pandemic covid-19, dan 75% diantaranya mengalami penurunan penjualan produknya.

Menurut Laporan dari Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD), Pandemi covid-19 ini mempengaruhi perekonomian dari sisi penawaran dan Permintaan. Di sisi penawaran, perusahaan mengurangi pasokan bahan baku dan tenaga kerja yang tidak sehat serta rantai pasokan yang juga mengalami kendala. Dari sisi permintaan, kurangnya permintaan dan menurunnya kepercayaan konsumen terhadap suatu produk. OECD juga menyebutkan UMKM memiliki dampak yang cukup signifikan terhadap kondisi covid 19 ini.

Dengan adanya Pandemi Covid 19 kegiatan ekonomi juga mengalami keterpurukan, tidak terkecuali kegiatan usaha para pedagang yang ada di Kelurahan Kalisari Kecamatan Pasar Rebo Jakarta Timur karena kegiatan masyarakat dibatasi yaitu dengan diberlakukannya Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) dan dilanjutkan dengan diberlakukannya PPKM yaitu Pemberlakuan Pembatasan Kegiatan Masyarakat sehingga kegiatan usaha masyarakat banyak yang mengalami penurunan dan pendapatan dari kegiatan usaha mengalami penurunan. Pendapatan merupakan unsur yang sangat penting dalam sebuah usaha perdagangan, karena dalam melakukan suatu usaha tentu ingin mengetahui nilai atau jumlah pendapatan yang diperoleh selama melakukan usaha tersebut (Paula dalam Yusmah, 2020). Jika pendapatan dari kegiatan usaha mengalami penurunan maka keuntungan yang diperoleh juga akan mengalami penurunan. Setiap kegiatan usaha akan berusaha untuk keuntungan atau laba maksimal.

Menurut Rusdi (2019) untuk mencapai laba maksimal harus berusaha memberi pelayanan yang sangat baik agar memenuhi kepuasan konsumen dengan cara memberikan produk yang berkualitas sehingga konsumen merasa tidak kecewa dan kembali membeli produk tersebut. Untuk meningkatkan laba maksimal bisa juga dilakukan dengan diverifikasi produk atau memproduksi beraneka barang yang dijual agar banyak pilihan barang yang dibeli oleh konsumen (Sukaesih & Miswan, 2021). Diversifikasi produk dilakukan dengan menambah kategori dan jenis produk yang akan dijual sehingga konsumen memiliki banyak pilihan terhadap produk yang ingin mereka beli (Bulan, 2017). Oleh karena itu perlu memberikan penyuluhan, dan pendampingan atau konsultasi usaha dengan tujuan untuk meningkatkan pengetahuan, pendapatan, dan keuntungan pedagang di Masa Pandemi Covid 19 di Kelurahan Kalisari Kecamatan Pasar Rebo Jakarta Timur.

Menurut Amanah dalam Sukaesih & Miswan (2019) penyuluhan merupakan upaya yang dilakukan untuk mendorong terjadinya perubahan perilaku pada individu, kelompok, komunitas, ataupun masyarakat agar mereka tahu, mau, dan mampu menyelesaikan permasalahan yang dihadapi. Pendampingan dan konsultasi bisnis adalah kegiatan yang dilakukan bersama-sama masyarakat dalam mencermati persoalan nyata yang dihadapi di lapangan selanjutnya mendiskusikan bersama untuk mencari alternatif pemecahan kearah peningkatan kapasitas produktivitas masyarakat. Menurut Yazfinedi (2018) tujuan dari pendampingan dan konsultasi bisnis adalah menumbuhkan dan mengembangkan kemampuan UMKM agar dapat menjadi usaha yang tangguh dan mandiri.

II. METODE PELAKSANAAN

Pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat berbasis penelitian dimulai pada tanggal 27 Desember 2021 sampai bulan Mei 2022 dilaksanakan di Kelurahan Kalisari Kecamatan Pasar Rebo Jakarta Timur. Sebelum dilakukan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) tim melakukan survei dan penelitian awal dengan wawancara untuk mengetahui profil pedagang sebagai mitra, dan permasalahan yang dihadapi oleh mitra dengan adanya Pandemi Covid 19. Setelah kegiatan PKM juga dilakukan penelitian dengan mewawancarai mitra untuk

mengetahui hasil dari kegiatan PKM yang telah dilakukan. Secara rinci kegiatan PKM disajikan pada Tabel 1.

Tabel 1. Rincian Kegiatan Pengabdian Masyarakat

Kegiatan 27 Desember 2021		
No	Tahapan Kegiatan	Uraian Kegiatan
1	Persiapan Kegiatan	<ul style="list-style-type: none"> - Mendatangi Mitra - Wawancara mengenai masalah yang dihadapi, - Wawancara mengenai Profil Mitra - Menentukan waktu kegiatan
Kegiatan 29 Desember 2021		
No	Tahapan Kegiatan	Uraian Kegiatan
1	Penyampaian Materi	<ul style="list-style-type: none"> - Pembukaan dan perkenalan dengan mitra - Pengerjaan <i>pre-test</i> bagi peserta PKM - Penyampain materi dan diskusi/tanya jawab mengenai pelayanan prima - Pengerjaan <i>post-test</i> bagi peserta PKM
2	Penutupan	<ul style="list-style-type: none"> - Foto bersama dengan peserta PKM - Pembuatan laporan kegiatan
Kegiatan 30 Desember 2021		
No	Tahapan Kegiatan	Uraian Kegiatan
1	Penyampaian Materi	<ul style="list-style-type: none"> - Pembukaan - Pengerjaan <i>pre-test</i> bagi peserta PKM - Penyampain materi dan diskusi/tanya jawab mengenai difersifikasi produk yang dijual - Pengerjaan <i>post-test</i> bagi peserta PKM
2	Penutupan	<ul style="list-style-type: none"> - Foto bersama dengan peserta PKM - Pembuatan laporan kegiatan
Kegiatan 2 Januari 2022		
No	Tahapan Kegiatan	Uraian Kegiatan
1	Pendampingan dan konsultasi bisnis	<ul style="list-style-type: none"> - Diskusi mengenai diversifikasi produk - Pemberian Bantuan Tambahan Modal Usaha - Pembuatan laporan kegiatan
Kegiatan 21 Februari 2022		
No	Tahapan Kegiatan	Uraian Kegiatan
1	Pendampingan dan konsultasi bisnis	<ul style="list-style-type: none"> - Mitra menyampaikan masalah yang dihadapi - Dicari solusi mengatasi masalah yang dihadapi - Pembuatan laporan kegiatan
Kegiatan 5 Mei 2022		
1		<ul style="list-style-type: none"> - Penelitian dengan wawancara mengenai pendapatan dan keuntungan setelah dilakukan kegiatan - Pembuatan laporan kegiatan

III. HASIL PENEMUAN DAN DISKUSI

Mitra Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat

Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat dilakukan kepada 3 orang pedagang sebagai mitra yaitu :

1. Bapak Sunaryo Usia 36 tahun berasal dari Lampung sudah berjualan lebih dari 15 tahun. Sebelum membuka usaha milik sendiri diawali dengan ikut saudara dan tetangganya yang sekampung yang berjualan di Jakarta. Setelah mempunyai pengalaman dan merasa mampu maka membuka usaha sendiri. Saat ini berjualan goreng tempe mendoan, dan tahu isi pedes dengan diberi nama Kunting. Dalam menjalankan usaha dibantu oleh 2 orang tenaga kerja yang masih punya hubungan keluarga dan masih tetangga di kampungnya.
2. Bapak Makin usia 34 tahun berasal dari Kabupaten Tuban Jawa Timur sudah 6 tahun berjualan ayam penyet, tahu dan tempe goreng. Sebelum membuka usaha sendiri ia membantu usaha saudara dan tetangganya di Jakarta. Setelah merasa sudah punya pengalaman maka membuka usaha sendiri. Dalam menjalankan kegiatan usahanya dibantu oleh istrinya, ayam penyet Bapak Makin diberi nama Huwa Huwa yang artinya pedes karena sambal yang disediakan rasanya pedes.
3. Ibu Susan usia 30 tahun berasal dari Kabupaten Garut Propinsi Jawa Barat saat ini berjualan barang sebutuhan sehari-hari di rumah kontrakan, mengingat rumah yang dikontraknya berada di pinggir jalan cukup strategis untuk dijadikan tempat jualan. Ibu Susan berjualan sejak adanya wabah Covid -19 yaitu sekitar bulan Maret 2020. Cara berjualan yang dilakukan selain menjajakan barang di rumah juga dilakukan secara online yang ditawarkan melalui whatshap dan Instagram. Modal yang digunakan terbatas sehingga jumlah barang yang dijual jumlahnya terbatas.

Pelaksanaan Kegiatan

Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) mengenai Upaya Meningkatkan Pendapatan dan Keuntungan Pedagang di Masa Pandemi Covid 19 dilaksanakan di Kelurahan Kalisari Kecamatan Pasar Rebo Jakarta Timur dengan pelaksanaan sebagai berikut :

Survei awal dan koordinasi dengan mitra mulai dilaksanakan pada hari Senin 27 Desember 2021 untuk membicarakan rencana kegiatan. Ketiga orang pedagang sangat setuju dan sangat mendukung tersebut. Kegiatan penyuluhan disetujui dilaksanakan pada hari Rabu 29 Desember dan Kamis 30 Desember 2021 pada jam 10.00 sampai jam 11.00.

Pada hari Rabu tanggal 29 Desember 2021 dimulai pada Jam 10.00 sampai jam 11.00 dilaksanakan penyuluhan dengan materi "Cara Pelayanan Prima" agar konsumen merasa puas dan mau membeli lagi produk yang mereka jual, juga harus senantiasa menjaga kualitas produk agar konsumen mau membeli lagi dan mau merekomendasikan kepada teman dan saudara karena kualitas barang sangat bagus dan rasanya sangat enak. Juga harus mau menerima kritik dan saran dari konsumen. Informasi yang diberikan oleh konsumen kepada teman dan keluarga merupakan promosi yang sangat baik, hal tersebut sesuai dengan pendapat Kotler (2017).

Untuk meningkatkan pendapatan dan keuntungan bisa dilakukan penjualan secara online. Ibu Susan sudah melakukan penjualan secara online untuk barang yang dijualnya yang ditawarkan melalui media sosial di grup-grup whatshap dan melalui Instagram. Bapak Sunaryo dan Bapak Makin juga sudah melakukan penjualan secara online melalui GoFood dan GrabeFood. Menurut Hardilawati (2020) UMKM dapat bertahan di masa pandemi covid dengan melakukan perdagangan secara on line atau ecommerce, melakukan promosi secara digital, serta melakukan hubungan baik dengan konsumen. Menurut informasi dari mitra penjualan secara online tidak banyak dikarenakan pesaing makin banyak, dan menurut informasi dari Ibu Susan orang yang biasa membeli secara online juga berubah menjadi

berjualan online juga. Acara berjalan lancar, peserta sangat antusias mengikuti penyuluhan dibuktikan dengan aktifnya diskusi antara tim pemeli materi dengan peserta.

Pada hari Kamis 30 Desember 2021 dimulai pada Jam 10.00 sampai jam 11.00, dilaksanakan lagi penyuluhan mengenai upaya diversifikasi produk atau menambah jenis barang dagangan yang dijual. Sebelum melakukan penyuluhan diberikan tes tertulis untuk mengetahui pengetahuan mitra mengenai cara memberi pelayanan yang baik dan usaha yang bisa dilakukan agar pendapatan meningkat, juga setelah pelaksanaan penyuluhan juga diberikan tes tertulis untuk mengetahui perubahan pengetahuan dan pemahaman materi yang diberikan mengenai Pelayanan Prima dan Diversifikasi Produk setelah penyuluhan. Gambaran nilai hasil tes pemahaman materi Pelayanan Prima dan Diversifikasi Produk sebelum dan sesudah mengikuti penyuluhan disajikan pada Tabel 2.

Tabel 2. Nilai Pemahaman Materi Mengenai Pelayanan Prima dan Diversifikasi Produk Sebelum dan Sesudah Penyuluhan

No	Nama	Nilai Sebelum	Nilai Setelah
1	Bapak Sunaryo	60	85
2	Bapak Makin	50	70
3	Ibu Susan	70	95
Rata-rata		60	83,3

Berdasarkan Tabel 2 dapat dilihat bahwa pemahaman materi pelayanan prima dan diversifikasi setelah mengikuti kegiatan mengalami peningkatan dari nilai rata-rata 60 menjadi 83,3 atau mengalami peningkatan sebesar 38,83 persen. Diharapkan pengetahuan yang diperoleh bisa dipraktikkan oleh pedagang yang menjadi mitra kegiatan.



Gambar 1 . Pelaksanaan Penyuluhan Kepada Pedagang Sebagai Mitra PKM (Sumber: Dokumentasi Tim Abdimas)

Selanjutnya dilakukan pendampingan dan konsultasi pada tanggal 2 Januari 2022 per masing-masing pedagang membahas mengenai permasalahan yang dihadapi dan mengenai tambahan produk yang akan dijual (diversifikasi Produk). Untuk Bapak Sunaryo menambah Pisang Tanduk dan singkong yang digoreng. Bapak Makin menambah hati, ampela, dan usus ayam, dan ditambah sayuran lainnya. Untuk Ibu Susan jenis barang yang dijual ditambah lagi.



Gambar 2 . Pendampingan dan Konsultasi Kepada Bapak Makin
(Sumber: Dokumentasi Tim Abdimas)



Gambar 3 . Pendampingan dan Konsultasi Kepada Bapak Sunaryo
(Sumber: Dokumentasi Tim Abdimas)



Gambar 4 . Pendampingan dan Konsultasi Kepada Ibu Susan
(Sumber: Dokumentasi Tim Abdimas)

Untuk diversifikasi produk masing-masing mitra diberi bantuan Rp 150.000. Masalah yang dihadapi oleh Ibu Susan yaitu modal yang dimiliki sangat terbatas untuk menyediakan aneka barang yang dijual, sehingga untuk mengatasi hal tersebut diberi bantuan pinjaman modal sebesar Rp 1.000.000 (satu juta rupiah) yang pembayarannya akan dicicil setiap bulan Rp 200 000. Dengan tambahan pinjaman Ibu Susan menambah jenis barang yang dijual dan menambah persediaan dari masing-masing barang.

Setelah para pedagang yang menjadi sasaran kegiatan masing-masing berpikir untuk menambah jenis barang yang dijual dan berkonsultasi dengan Tim, maka tambahan produk yang dijual disajikan pada Tabel 3.

Tabel 3. Produk yang dijual Sebelum Kegiatan dan Produk Tambahan Setelah ada Kegiatan

Pedagang	Sebelum Kegiatan	Tambahan Setelah ada Kegiatan
1. Bapak Sunaryo	Tempe Mendoan, Tahu isi, Ba'wan	Pisang Tanduk Goreng, singkong goreng
2. Bapak Makin	Daging ayam, tahu, tempe, lalaban, sambel	Ati & ampela ayam, sate usus ayam, Terong digoreng
3. Ibu susan	Aneka mie, aneka minuman, gula putih, beras, minyak goreng teh dan lainnya	Gas, air mineral galon, jumlah perediaan barang ditambah



Gambar 5. Produk yang Dijual Bapak Sunaryo Sebelum dan Sesudah PKM (Sumber: Dokumentasi Tim Abdimas)



Gambar 6. Produk yang Dijual Bapak Makin Sebelum dan Sesudah PKM
(Sumber: Dokumentasi Tim Abdimas)



Gambar 7. Barang yang Dijual Ibu Siti Susan Sebelum dan Sesudah PKM
(Sumber: Dokumentasi Tim Abdimas)

Pendampingan dan konsultasi bisnis dilakukan lagi pada hari Senin 21 Februari 2022 Bapak Sunaryo dan Bapak Makin mengeluhkan adanya mogok produksi tempe dan tahu yang dilakukan selama 3 hari mulai tanggal 21 sampai 23 Februari dikarenakan naiknya harga kacang kedele, sehingga Bapak Sunaryo selama 3 hari tidak berjualan karena bahan utama dari gorengan yang dijualnya yaitu tempe dan tahu. Namun Bapak Makin walaupun tidak ada tempe dan tahu tetap berjualan ayam penyet. Mitra juga mengeluhkan adanya kenaikan harga minyak goreng, yaitu yang biasanya kemasan 2 liter harga sekitar Rp 30.000, naik menjadi Rp 40.000 dan mulai pertengahan Maret naik lagi menjadi sekitar Rp 48.000. Walaupun ada kenaikan minyak goreng sebagai bahan baku namun Bapak Sunaryo dan Bapak Makin tidak berani menaikkan harga jual karena khawatir penjualan akan berkurang, mereka lebih memilih

mengurangi keuntungan yang diperolehnya yang penting masih tetap bisa berjualan dan jumlah pembeli tidak berkurang.

Setelah 5 bulan dari dilakukan kegiatan, hasil penelitian dengan mewawancarai mitra mengenai pendapatan atau omset penjualan disajikan pada Tabel 4.

Tabel 4 . Rata-rata Pendapatan per Hari Mitra PKM Sebelum dan Setelah Kegiatan

Pedagang	Rata-rata Omset Sebelum (Rp)	Rata-rata Omset Setelah (Rp)
1. Bapak Sunaryo	1.000.000	1.200.000
2. Bapak Makin	500.000	700.000
3. Ibu Susan	160.000	300.000
Rata-rata	553.000	733 000

Berdasarkan Tabel 4 dapat dilihat bahwa rata-rata omset terendah yaitu usaha ibu Susan yang menjual kebutuhan sehari-hari. Rendahnya omset tersebut karena banyaknya pesaing juga warungnya sering tutup dikarenakan ibu Susan usaha sambil mengurus 2 orang anak yang berusia sekitar 5 tahun dan berusia 2 tahun, kedua anaknya masih memerlukan perhatian. Berdasarkan Tabel juga dapat dilihat bahwa rata-rata omset penjualan sebelum ada kegiatan PKM sebesar Rp 553.000 per hari dan setelah dilakukan kegiatan PKM yaitu dengan ditambahnya modal usaha dan jenis produk yang dijual rata-rata menjadi Rp 733. 000 per hari, yaitu mengalami peningkatan rata-rata sebesar Rp 180 000 atau sebesar 32,5 persen. Adanya peningkatan pendapatan atau omset penjualan dengan dilakukan pendampingan usaha sejalan dengan pendapat Sukaesih & Miswan (2021).

Tujuan dari berdagang adalah agar memperoleh keuntungan yang memadai. Keuntungan adalah omset penjualan dikurangi dengan biaya untuk membeli bahan baku, biaya untuk transportasi, biaya mengontrak tempat jualan, dan lainnya. Keuntungan rata-rata per hari dari mitra PKM disajikan pada Tabel 5

Tabel 5 . Rata-rata Keuntungan per Hari Mitra PKM Sebelum dan Setelah Kegiatan

Pedagang	Rata-rata Keuntungan Sebelum Kegiatan (Rp)	Rata-rata Keuntungan Setelah Kegiatan (Rp)
1. Bapak Sunaryo	350.000	420.000
2. Bapak Makin	200.000	280.000
3. Ibu Susan	32.000	60.000
Rata-rata	194.000	253 000

Berdasarkan Tabel 5 dapat dilihat bahwa rata-rata besar keuntungan per hari sebelum kegiatan bimbingan yaitu Rp 194.000 dan setelah ada bimbingan menjadi Rp 253.000 yaitu mengalami peningkatan sebesar Rp 59.000 atau sebesar 30,4 persen. Adanya peningkatan laba atau keuntungan setelah dilakukan kegiatan PKM seperti yang disampaikan Sukaesih & Miswan (2021) juga yang disampaikan Rusdi (2019) bahwa untuk mencapai laba maksimal harus berusaha memberi pelayanan yang sangat baik agar memenuhi kepuasan konsumen dengan cara memberikan produk yang berkualitas sehingga konsumen merasa sangat puas dan akan membeli lagi produk tersebut.

IV. SIMPULAN

Pengetahuan para pedagang yang menjadi mitra mengenai cara yang bisa dilakukan agar dapat meningkatkan pendapatan meningkat dengan nilai rata-rata hasil tes setelah mengikuti kegiatan lebih tinggi dari sebelum mengikuti kegiatan, yaitu naik 38,83 persen. Rata-rata pendapatan atau omset penjualan diperoleh mitra setelah mengikuti kegiatan lebih tinggi dari sebelum mengikuti kegiatan yaitu naik 32,5 persen. Rata-rata keuntungan yang diperoleh mitra setelah mengikuti kegiatan lebih tinggi dari sebelum mengikuti kegiatan yaitu naik 30,4 persen. Kegiatan ini masih tetap diperlukan untuk memberi semangat dan menambah pengetahuan bagi para pedagang. Untuk lebih meningkatkan pendapatan dan keuntungan yang diperoleh diperlukan ide-ide baru untuk menentukan produk baru yang bisa dijual dengan rasa yang lebih enak supaya tidak kalah bersaing dengan pedagang lainnya.

Ucapan Terima Kasih

Tim abdimas mengucapkan terima kasih kepada Kepala LPPM dan Rektor Universitas Sahid Jakarta yang telah memberi dukungan terhadap kegiatan pengabdian masyarakat ini.

Daftar Pustaka

- Arianto, B. (2020). Pengembangan UMKM Digital di Masa Pandemi Covid 19. *Atrabis Jurnal Administrasi Bisnis*. 6 (2), 233 – 247.
- Bulan, T. P. L. (2017). Pengaruh diversifikasi produk dan harga terhadap kepuasan konsumen pada juragan Jasmine Langsa. *Jurnal Manajemen dan Keuangan*, 6(1), 679-687.
- Churiyah, M dkk. (2021). Strategi Penguatan Daya Saing UMKM Di masa Pandemi COVID-19. *Jurnal Karinov*. 4 (2), 129 – 135.
- Hardilawati, W. L. (2020). Strategi Bertahan UMKM di Tengah Pandemi Covid- 19. *Jurnal Akuntansi & Ekonomika*. 10 (1), 89 – 98.
- Kasiyati, S. B., Setyowati, E., & Santoso, R. (2022). Berwirausaha Melalui Laundry Sepatu di SMP 17 Agustus 1945, Nginden Semolo, Menur Pumpungan, Kota Surabaya. *Abdi Moestopo: Jurnal Pengabdian Pada Masyarakat*, 5(1), 118-126.
- Kotler & Armstrong. (2017). Konsep Pemasaran, Jakarta : Indeks.
- Rusdi, Moh. (2019). Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Volume Penjualan Pada Perusahaan Genting Ud. Berkah Jaya. *Jurnal Studi Manajemen dan Bisnis*. 6 (2), 49-54.
- Soetjipto, N. (2020). Ketahanan UMKM Jawa Timur Melintasi Pandemi Covid 19. Penerbit K-Media.
- Sukaesih, U. & Miswan. (2019). Penyuluhan Dan Bimbingan Mengatasi Modal Usaha Dalam Upaya Meningkatkan Pendapatan Pedagang Di Kelurahan Kalisari, Kecamatan Pasar Rebo Jakarta Timur. *Jurnal Industri Kreatif dan Kewirausahaan*. 2 (1), 53 – 61.
- Sukaesih, U., & Miswan, M. (2021). Upaya Mempertahankan Dan Meningkatkan Usaha Para Pedagang Di Masa Pandemi Covid 19 (di Setu Pedongkelan Kecamatan Cimanggis Depok). *Jurnal Industri Kreatif dan Kewirausahaan*, 4(2), 111 – 123.
- Yazfinedi. (2018). Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah Di Indonesia: Permasalahan dan Solusinya. *jurnal Quantum*. XIV (25), 33 – 41.
- Yusmah, NA, Yulmardi & Adi Bhakti. (2020). Analisis pendapatan usaha kecil dan menengah di Kabupaten Tanjung Jabung Barat. *Jurnal Ekonomi Sumberdaya dan Lingkungan*. 9 (2), 99 – 109