

Financial Recording Training for Food MSME in Pontianak Kemuning Market

Pelatihan Pencatatan Keuangan UMKM Pangan di Pasar Kemuning Pontianak

Pamela*¹, Nurliza², Aditya Nugraha³

^{1,2,3}Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Tanjungpura Pontianak

*e-mail: pamela@faperta.untan.ac.id¹, aditya.nugraha@faperta.untan.ac.id², nurliza@faperta.untan.ac.id³

Abstract

Food MSME actors in traditional markets have limited capital so that the government helps MSMEs through the People's Business Credit (KUR) program. However, SMEs in traditional markets have another obstacle, namely the inability to make acceptable financial reports as the basis for providing credit or non-credit from banking institutions or other financial institutions. Financial records are important information for MSMEs such as cash in, cash out, accounts receivable, debt and others. Community service activities are to educate food MSMEs in recording financial transactions, and support government efforts to increase MSME capacity. So there is a need for Community Service Activities that will help improve MSME skills in terms of management, and finance. This community service activity is carried out by providing information through counseling, demonstrations, and technical guidance. This service activity is in the form of financial recording skills both manually and in applications. The results of this community service activity can help MSME actors to understand financial records both manually and by application.

Keywords: *Food MSME, Financial report, Traditional markets*

Abstrak

Pelaku UMKM pangan dipasar tradisional memiliki keterbatasan modal sehingga pemerintah membantu UMKM melalui program kredit usaha rakyat (KUR). Namun pelaku UMKM dipasar tradisional memiliki kendala lain yaitu ketidakmampuan membuat laporan keuangan yang dapat diterima sebagai dasar pemberian kredit maupun non kredit dari lembaga perbankan atau lembaga keuangan lainnya. Pencatatan keuangan menjadi informasi penting bagi UMKM seperti kas masuk, kas keluar, piutang, utang dan lainnya. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat yaitu untuk mengedukasi UMKM pangan dalam pencatatan transaksi keuangan, dan mendukung upaya pemerintah untuk meningkatkan kapasitas UMKM. Sehingga perlunya Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat yang akan membantu meningkatkan keterampilan UMKM dari sisi manajemen, dan keuangan. Kegiatan pengabdian masyarakat ini dilakukan dengan cara pemberian informasi melalui penyuluhan, demonstrasi, dan bimbingan teknis. Kegiatan pengabdian ini berupa keterampilan pencatatan keuangan baik secara manual maupun aplikasi. Hasil dari kegiatan pengabdian masyarakat ini dapat membantu pelaku UMKM untuk memahami pencatatan keuangan baik secara manual maupun aplikasi.

Kata kunci: *UMKM pangan, Laporan keuangan, Pasar tradisional*

1. PENDAHULUAN

Pemasaran menjadi hal penting dalam sebuah perekonomian. Tujuan pemasaran yaitu proses pemenuhan kebutuhan konsumen dengan mengubah keinginan dan kebutuhan masyarakat ke dalam peluang yang menguntungkan (Govoni, 2012). Tujuan pemasaran lainnya yaitu penentuan kebutuhan masyarakat dalam mencapai konsumen. Sedangkan menurut (Pandia et al., 2017) Kegiatan pemasaran ada beberapa tujuan yang akan dicapai baik jangka pendek maupun jangka panjang. Untuk jangka pendek biasanya akan menarik konsumen terutama untuk produk baru diluncurkan, sedangkan jangka panjang dilakukan untuk mempertahankan produk-produk yang sudah ada agar tetap eksis. Untuk mencapai tujuan tersebut pelaku usaha atau UMKM harus bisa menarik perhatian para konsumennya melalui produk yang ditawarkannya (Sudaryono, 2016).

Hal ini biasanya pemasaran dilakukan dengan proses pertukaran dan saling memenuhi. Fungsi Pemasaran menurut (Sudaryono, 2016) adalah sebagai berikut: a. fungsi pertukaran, pembeli dapat membeli produk yang mereka inginkan dari produsen. Pertukaran merupakan salah satu cara mendapatkan suatu produk, dengan menukarkan uang untuk mendapatkan suatu produk maupun menukar produk dengan produk (*barter*) dan pembeli bisa memakai produk sendiri atau untuk dijual kembali. b. fungsi distribusi, suatu produk dapat dilakukan dengan cara menyimpan produk, mengangkut produk dari produsen ke konsumen yang membutuhkan dengan cara mengangkut melalui darat, air maupun udara. Tujuan penyimpanan produk adalah agar produk tersebut terjaga kualitasnya dan menjaga pasokan agar tidak kekurangan saat dibutuhkan. c. fungsi perantara, untuk menyampaikan produk dari tangan produsen ke tangan konsumen dapat dilakukan melalui perantara pemasaran yang menghubungkan aktivitas pertukaran dengan distribusi fisik. Aktivitas fungsi perantara antara lain pengurangan risiko, pembiayaan, pencarian informasi serta standarisasi dan klasifikasi produk (Kasmir, 2003).

Di sektor ekonomi, pasar tradisional sektor pangan salah satu yang semakin berkembang dan banyak tumbuh secara pesat (Faturokhman, 2014). Pasar tradisional menjadi tempat yang berperan penting bagi para pelaku usaha ataupun UMKM memasarkan produk dan barang yang mereka jual. Pasar juga berperan sebagai wadah bagi pelaku UMKM berkembang khususnya UMKM di bidang makanan dan kebutuhan rumah tangga. Sehingga pasar tradisional mempunyai prospek dan keuntungan yang cukup baik dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat Indonesia. Keberadaan pasar khususnya pasar tradisional menjadi penunjang kegiatan ekonomi yang dapat memberikan kontribusi pada pertumbuhan ekonomi. Dibutuhkan sinergi antara pemerintah sebagai penyedia fasilitas dan pedagang pasar guna menciptakan pasar rakyat yang lebih baik (Putra, 2021).

UMKM pangan memiliki peranan penting dalam perekonomian dan pemenuhan kebutuhan konsumen. Beberapa kelemahan UMKM minim penjualan karena bahan baku kurang, modal minim, pengetahuan SDM yang kurang (I Made Sandi Pria Winarta et al., 2022). Selain itu banyak UMKM atau pelaku lainnya memiliki ciri UMKM pangan di pasar tradisional dengan keterbatasan modal usaha yang dimiliki, dan relatif sulit untuk diwariskan pada pewaris di generasi berikutnya (Delmayuni et al., 2017). Sehingga pemerintah Indonesia berupaya membantu pelaku UMKM pangan di pasar tradisional melalui program kredit usaha rakyat (KUR). Beberapa literasi menemukan bahwa kendala yang dihadapi oleh UMKM pangan di pasar tradisional yaitu tidak terdapatnya laporan keuangan yang dapat diterima sebagai dasar pemberian kredit ataupun non kredit dari lembaga perbankan atau lembaga keuangan lainnya. Padahal, pencatatan keuangan merupakan suatu sumber informasi keuangan yang penting bagi UMKM pangan di pasar tradisional (Sujarwo, 2017). Informasi tersebut mengenai kas masuk, kas keluar, piutang dan utang, dan hal lainnya. Menunjukkan bahwa minimnya pengetahuan pelaku usaha UMKM pangan dalam bidang pemasaran terutama pembukuan serta perkembangan usaha yang belum stabil telah menjadikan belum optimalnya UMKM di Indonesia (Kusumawardhani et al., 2020).

Oleh karena itu, perlunya peningkatan kemampuan sumber daya manusia khususnya pengetahuan mengenai pembukuan keuangan UMKM. Sehingga berdasarkan prioritas permasalahan dalam pengabdian kepada masyarakat ini yaitu keterkaitan literasi keuangan (khususnya pencatatan keuangan) dengan pengembangan usaha UMKM terhadap permasalahan yang ada, maka tujuan dari kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat ini adalah untuk mengedukasi UMKM pangan dalam pencatatan transaksi keuangan sederhana secara manual maupun aplikasi, dan mendukung upaya pemerintah untuk meningkatkan kapasitas UMKM pangan melalui bantuan modal pengkreditan. Dengan adanya pengetahuan dan keterampilan pencatatan keuangan ini akan membantu UMKM pangan mendapat bantuan kredit dari pemerintah maupun lembaga keuangan lainnya.

2. METODE

Program pelaksanaan Kegiatan Pengabdian Masyarakat ini melalui beberapa tahapan pelaksanaan untuk mencapai target:

- a. Tahap perencanaan, pada tahapan ini dilakukan pembentukan tim pelaksana Pengabdian Kepada Masyarakat dari tim dosen Program Agribisnis Universitas Tanjungpura Pontianak yang memiliki pengalaman sesuai dengan bidang masing-masing dan dua orang mahasiswa Agribisnis. Tahap ini akan dilakukan untuk menyusun waktu, topik, tempat, dan kelompok yang akan menjadi mitra dalam kegiatan pelaksanaan Pengabdian Kepada Masyarakat.
- b. Tahapan observasi lapangan dilakukan observasi lapang dilakukan dengan mengunjungi mitra, mewawancarai beberapa anggota kelompok dan masyarakat sekitar, melakukan survey di wilayah sekitar Pasar Kemuning Pontianak serta melakukan sosialisasi pelaksanaan kegiatan PKM. Persiapan dilakukan dengan merancang materi dan narasumber, mempersiapkan perwakilan dari kelompok mitra, dan mempersiapkan segala kebutuhan teknis lainnya selama pelatihan.
- c. Persiapan pelaksanaan pelatihan, pelaksanaan pelatihan pengetahuan dan keterampilan pencatatan keuangan dilakuksan dengan melakukan penyuluhan terkait pengetahuan umum mengenai keuangan dan pencatatan keuangan baik secara manual maupun aplikasi. Mitra berkontribusi dari sisi waktu, pemikiran, dan energi lainnya dalam proses transfer pengetahuan atau adopsi teknologi.
- d. Evaluasi dan monitoring, evaluasi dilakukan dengan melihat perubahan pengetahuan dan mitra terhadap keuangan dan pencatatan keuangan baik secara manual maupun aplikasi. Monitoring dilakukan dengan kunjungan kembali ke kelompok mitra melalui wawancara.
- e. Pelaporan dan diseminasi hasil Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat. Pelaporan dilakukan dengan membuat dokumen laporan terkait pelaksanaan kegiatan, dokumentasi, membahas target yang dicapai dan penggunaan keuangan.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang dilakukan di Kota Pontianak khususnya pasar kemuning melalui penyuluhan dan bimbingan. Kegiatan ini secara teknis mengenai keterampilan UMKM pangan Kota Pontianak dalam pembukuan sederhana untuk pembuatan laporan keuangan. Kegiatan ini diawali dengan pembentukan tim yang akan turun survey untuk pengambilan informasi dan koordinasi kepada mitra atau pelaku usaha UMKM di pasar kemuning Pontianak. Hal pertama yang dilakukan saat koordinasi yaitu persiapan materi untuk pelatihan, dan sosialisasi kegiatan mengenai waktu pelaksanaan, target pelatihan, dan dokumentasi kegiatan pengabdian bersama mitra dan pelaku usaha UMKM.

Tabel 1. Karakteristik pelaku usaha

Karakteristik	Persentase (%)
Jenis kelamin	
Laki-laki	70
Perempuan	30
Usia Responden	
< 25 tahun	-
25-40 tahun	20
40-55 tahun	50
> 55 tahun	30
Pendidikan terakhir	
SD	30
SMP	10
SMA	50
D1-D3	10
S1	-
S2, S3	-

Pelaksanaan pelatihan dan penyuluhan dilakukan bersama pelaku usaha UMKM pangan sebanyak 20 orang di pasar kemuning Pontianak. Pengambilan informasi dimulai dengan karakteristik pelaku usaha. Berikut informasi identitas pelaku usaha UMKM pangan yang telah diketahui, bahwa pelaku usaha UMKM pangan didominasi oleh laki-laki dengan persentase 70%, diikuti usia pelaku usaha UMKM pangan berada pada rentang 40-55 tahun dengan persentase 50%, sedangkan di rentang usia 25-40 tahun dengan persentase 20% dan rentang usia >55 tahun dengan persentase 30%. Untuk pendidikan terakhir pelaku usaha UMKM banyak didominasi lulusan SMA dengan persentase 50%.

Tabel 2. Karakteristik usaha

Karakteristik	Persentase (%)
Jumlah bantuan tenaga pekerja	
Tidak ada	20
1-2 orang	70
3-4 orang	-
>5 orang	10
Pendapatan bersih	
< 5 juta	90
5-15 juta	10
15-25 juta	-
> 25 juta	-
Status kepemilikan usaha	
Pemilik modal	10
Pekerja saja	20
Pemilik sekaligus pekerja	70
Jenis usaha	
Lauk pauk	70
Sayur mayur	20
Lauk pauk dan sayur mayur	10

Pengambilan informasi berikutnya dapat dilihat pada tabel 2. Untuk jumlah tenaga kerja tambahan didominasi 1-2 orang dengan persentase 70%. Kemudian pendapatan bersih yang mampu dihasilkan oleh UMKM pangan berada dibawah lima juta sebesar 90%. Sedangkan untuk status kepemilikan usaha didominasi pemilik sekaligus pekerja 70%. Terakhir untuk jenis usaha yang dijalani oleh pemilik usaha UMKM di pasar kemuning yaitu lauk pauk dengan persentase 70%



Gambar 1. Suasana pelatihan, praktek dan penyampaian materi oleh tim PKM

Pelaksanaan acara pertama kali diawali dengan registrasi dan pembukaan oleh tim PKM. Berikutnya, dilanjutkan dengan pemberian materi dengan topik Pelatihan Pencatatan Keuangan UMKM Pangan di Pasar Kemuning Pontianak. Materi ini secara keseluruhan membahas pentingnya manajemen keuangan bagi UMKM, literasi keuangan, dan pembukuan sederhana untuk UMKM. Pemberian materi kepada pelaku usaha UMKM ini dimaksud agar pelaku usaha UMKM pangan lebih mudah mengetahui dan memahami untuk dilakukan praktik langsung dalam proses pembukuan keuangan diusahanya masing-masing, sehingga diharapkan materi dan praktek ini menjadi pedoman bagi pelaku usaha UMKM.

Selain itu ada beberapa materi khusus juga yang disampaikan oleh tim PKM mengenai kas masuk, kas keluar, piutang dan utang, dan hal lainnya baik secara manual ataupun aplikasi. Penyampaian materi dilakukan dengan bahasa yang mudah dipahami oleh semua pelaku usaha UMKM pangan. Untuk kelancaran, kenyamanan dan ketertiban penyelenggaraan pelatihan maupun diskusi yang berlangsung, maka yang dilakukan adalah dengan melakukan dialog interaktif pada setiap materi yang disampaikan. Begitu pula alokasi waktu untuk diskusi, keaktifan para pelaku usaha UMKM, dan sebagian besar pelaku usaha sangat aktif mengajukan pertanyaan bahkan berulang-ulang sesuai dengan masalah yang dihadapinya terkait dengan pembukuan keuangan sederhana UMKM maupun sesuatu hal yang belum dipahami oleh pelaku usaha UMKM. Berbagai pertanyaan yang diajukan oleh pelaku usaha UMKM, tim PKM berupaya memberikan jawaban dan memberikan contoh dalam mengatasi setiap masalah yang sudah dialami dan sedang dihadapi dengan menggunakan bahasa yang mudah dipahami oleh pelaku usaha UMKM.

Pada sesi terakhir pelatihan ini dilakukan evaluasi pada tahap ini dilihat sejak dimulainya bimbingan pelatihan. Evaluasi pada tahap pertama sesuai dengan indikator dan rancangan evaluasi diperoleh data sebagai berikut:

1. Jumlah peserta yang hadir sebanyak 20 pelaku usaha UMKM pangan di pasar kemuning Pontianak telah sesuai dengan target kegiatan (Meftahudin et al., 2018).
2. Keantusiasan peserta sangat terlihat jelas dimana hampir seluruh peserta aktif terlibat dalam proses kegiatan hingga selesai.



Gambar 2. Pengamatan dan monitoring pelaku usaha UMKM pangan

Gambar 2. evaluasi tahap selanjutnya pengamatan secara mendalam dan monitoring oleh tim PKM. Evaluasi pelaksanaan kegiatan penyuluhan terhadap para pelaku usaha UMKM merupakan tolok ukur untuk mengetahui capaian atau terdapatnya peningkatan pengetahuan, pemahaman dan prilaku atau kompetensi para pelaku usaha UMKM pangan. Kegiatan monitoring partisipasi dilihat sejak dimulainya sosialisasi pelatihan sampai pada penutupan pelatihan.

Tabel 3. Tingkat pengetahuan pelaku usaha UMKM sebelum dan sesudah kegiatan

No	Pernyataan	Sebelum			Sesudah		
		Ya	Tidak	%	Ya	Tidak	%
1	Saya membuat perencanaan kebutuhan keuangan untuk memulai usaha	1	9	10	10	0	100
2	Saya menggunakan sumber dana yang berasal dari tabungan pribadi untuk memulai usaha	5	5	50	10	0	100
3	Saya memperoleh dana tambahan untuk usaha melalui kredit atau pembiayaan dari bank	1	9	10	10	0	100
4	Saya membuat pencatatan laporan laba rugi	1	9	10	10	0	100
5	Saya membuat laporan keuangan berupa neraca	1	9	10	10	0	100
6	Semua penerimaan kas segera mungkin dicatat sebagai penerimaan kas	2	8	20	10	0	100
7	Pengeluaran kas tidak diambil dari penerimaan kas tetapi dari dana kas kecil atau uang yang biasa ada di tangan untuk pengeluaran harian	3	7	30	10	0	100
8	Saya memisahkan harta pribadi dengan keuangan usaha	2	8	20	10	0	100
9	Saya membuat anggaran penjualan (anggaran untuk membeli bahan pangan yang mau dijual)	2	8	20	10	0	100
10	Saya membuat anggaran beban penjualan (anggaran biaya tetap dari sewa lapak, ongkos bensin)	2	8	20	10	0	100
11	Saya membuat anggaran produksi (pengupahan harian bagi saya atau anggota keluarga atau orang lain yang bekerja untuk saya)	2	8	20	10	0	100
12	Saya membuat anggaran kas (misalnya membuat anggaran untuk pengeluaran lain selain untuk keperluan penjualan di pasar)	2	8	20	10	0	100

Berdasarkan tabel 3 di atas terlihat beberapa pelaku usaha UMKM sebelum adanya pelatihan ini, pelaku usaha masih banyak yang belum membuat perencanaan kebutuhan keuangan untuk memulai usaha. Hanya 10% yang membuat perencanaan kebutuhan keuangan untuk memulai usaha. Sesudah kegiatan pelatihan ini terjadi peningkatan 90% para pelaku usaha sudah banyak memahami dan membuat perencanaan kebutuhan keuangan untuk memulai usaha.

Selanjutnya sebelum kegiatan pelatihan hanya 10-20% UMKM pangan yang memulai usaha membuat laporan laba rugi, anggaran produksi, pencatatan kas, anggaran biaya beban penjualan dan lain-lainnya. Sehingga hanya 10% UMKM yang menggunakan biaya modal tambahan melalui kredit, hal ini karena beberapa lembaga keuangan belum mau melakukan proses peminjaman kredit kepada pelaku usaha UMKM disebabkan tidak tertatanya pembukuan dari pelaku usaha UMKM yang bersangkutan. Namun sesudah kegiatan pelatihan dilakukan terjadi peningkatan sebesar 80-90% para pelaku usaha UMKM pangan mulai paham dan mulai membuat pembukuan dari anggaran kas, anggaran produksi, beban biaya, dan lain-lainnya. Pengetahuan terhadap ilmu pembukuan keuangan pun bertambah mulai dari penyusunan dan pentingnya pembukuan.

Secara keseluruhan pelaksanaan Pengabdian Kepada Masyarakat cukup berhasil karena peserta mampu menguasai materi, baik tentang pembukuan keuangan usaha maupun membuat laporan keuangan secara manual maupun aplikasi. Pelaku usaha UMKM juga menjadi lebih mengerti bagaimana cara mengukur kinerja keuangan usahanya.

Diadakannya pelatihan pengabdian kepada masyarakat mengenai keuangan bagi UMKM ini semua pihak memperoleh hasil dan manfaat, terutama bagi pelaku UMKM di pasar kemuning Kota Pontianak. Tim pelaksanaan kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat mampu memberikan pengetahuan maupun informasi terbaru untuk pelaku usaha UMKM tentang pembukuan sederhana keuangan bagi UMKM tersebut. Serta mampu terjalin kerjasama dan partisipasi dosen Agribisnis Universitas Tanjungpura Pontianak bersama mitra dan pelaku usaha UMKM pangan di pasar kemuning Pontianak untuk meningkatkan keterampilan pelaku usaha. Pengabdian kepada masyarakat adalah usaha untuk menyebarkan ilmu pengetahuan, teknologi, dan seni kepada pelaku usaha UMKM. Dosen mampu melaksanakan tri dharma perguruan tinggi yaitu pengabdian kepada masyarakat dengan terlaksananya kegiatan ini.

4. KESIMPULAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat di pasar kemuning Kota Pontianak ini dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Kegiatan ini dilakukan secara sukses oleh tim pelaksana dengan memberikan informasi mengenai pembukuan keuangan kepada pelaku usaha UMKM pangan. Informasi ini diberikan melalui pelatihan dan bimbingan praktek bersama.
2. Pelaku usaha UMKM pangan Kota Pontianak khususnya di pasar kemuning sudah mengetahui mengenai manfaat dan bagaimana pencatatan keuangan secara manual maupun aplikasi dan sudah melaksanakan pencatatan keuangan setiap hari, sehingga pemerintah atau lembaga keuangan lainnya dapat membantu modal usaha melalui program kredit usaha rakyat (KUR)
3. Berdasarkan hasil adanya saran dari kegiatan berikutnya diharapkan pelatihan pembukuan dapat berlanjut dan dapat membuat program kerja melalui pembukuan aplikasi digital sederhana untuk lebih efisien secara tertib melalui pendampingan sebelum memulai usaha.

DAFTAR PUSTAKA

- Delmayuni, A., Hubeis, M., & Cahyadi, E. R. (2017). Strategi Peningkatan Daya Saing Umkm Pangan Di Palembang. *Buletin Ilmiah Litbang Perdagangan*, 11(1), 97–122. <https://doi.org/10.30908/bilp.v11i1.43>
- Faturokhman. (2014). Analisis Faktor Yang Mempengaruhi UMKM Tidak Menerapkan Penyusunan Laporan Keuangan Berdasarkan SAK ETAP (Studi Kasus Pada Dusun Kerep, Kelurahan Panjang, Kecamatan Ambarawa). *Jurnal Akuntansi*, 9(1), 1–6. <https://doi.org/10.26460/ja.v9i1.2151>
- Govoni, N. A. (2012). Time Utility. *Dictionary of Marketing Communications*, 2(1), 1–15. <https://doi.org/10.4135/9781452229669.n3693>
- I Made Sandi Pria Winarta, Ni Kadek Ratna Dewi, Komang Budi Artawan Putra, & Luh Putu Mahyuni. (2022). Pendampingan Pengembangan Usaha UMKM Bakso Pada Masa Pandemi. *Dinamisia: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 6(4), 1117–1127. <https://doi.org/10.31849/dinamisia.v6i4.9375>
- Kasmir. (2003). *Manajemen Perbankan*. PT. Raja Grafindo Persada.
- Kusumawardhani, R., Kurniawan, I. S., Maulida, A., & Cahya, A. D. (2020). Pelatihan UKM Rumahan Industri Pangan sebagai Upaya Meminimalkan Kendala Berwirausaha. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat (Indonesian Journal of Community Engagement)*, 6(1), 23. <https://doi.org/10.22146/jpkm.46438>
- Meftahudin, M., Putranto, A., & Wijayanti, R. (2018). Penerapan Analisis SWOT dan Five Forces Porter Sebagai Landasan untuk Merumuskan Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Laba Perusahaan (Studi Pada Tin Panda Collection di Kabupaten Magelang). *Journal of Economic, Management, Accounting and Technology*, 1(1), 22–30. <https://doi.org/10.32500/jematech.v1i1.209>

- Pandia, R. M., Kadunci, K., & Hutagalung, D. D. C. (2017). Pengaruh Kualitas Produk Dan Harga Terhadap Proses Keputusan Pembelian Konsumen Produk Air Mineral Aqua. *Epigram*, 14(1), 67–76. <https://doi.org/10.32722/epi.v14i1.960>
- Putra, A. (2021). Pasar Tradisional dan Pasar Modern di Kota Payakumbuh. *Kronologi*, 3(4), 210–227. <http://kronologi.ppj.unp.ac.id/index.php/jk/article/view/327>
- Sudaryono. (2016). *Manajemen Pemasaran Teori Dan Implementasi*. ANDI.
- Sujarwo. (2017). Akses Umkm pada kredit Bank. *Program Studi Keuangan Dan Perbankan Jurusan Akuntansi Politeknik Negeri Jakarta, Kampus Baru UI Depok 16425*, 1–9. <https://jurnal.pnj.ac.id/index.php/ekbis/article/download/900/pdf>