

Peningkatan Tata Kelola Manajemen Bisnis Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Kelurahan Kademangan Tangerang Selatan



Gojali Supiandi^{1*}, Yhonanda Harsono², Eman Sulaeman³

^{1,2,3}Manajemen, Fakultas Ekonomi & Bisnis, Universitas Pamulang, Tangerang Selatan, Indonesia

dosen01851@unpam.ac.id^{1*}, yhonanda2906@gmail.com², eman.sulaeman@gmail.com³

Submission	2025-04-29
Review	2025-05-06
Publication	2025-06-06

ABSTRAK

Pelaksanaan kegiatan pengabdian ini dilaksanakan di Kelurahan Kademangan, Kota Tangerang Selatan. Sasaran kegiatan ini adalah masyarakat yang mempunyai kegiatan home industry sebagai salah satu bentuk UKM yang dimiliki oleh masyarakat. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan untuk memberikan penguatan tata kelola keuangan yang dapat diterapkan oleh pelaku UMKM Kademangan, Kecamatan Serpong, Kota Tangerang Selatan yang bertindak sebagai mitra. Penelitian ini menggunakan teknik observasi, wawancara, dan dokumentasi dalam upaya pengumpulan data dan informasi. Pelaksanaan kegiatan ini dilakukan untuk meningkatkan pemahaman pelaku UMKM Kademangan, Kecamatan Serpong, Kota Tangerang Selatan melalui beberapa tahapan, yaitu: tahap persiapan, tahap pelaksanaan, monitoring, dan evaluasi. Manfaat tata kelola bagi UMKM: 1) Terciptanya sistem internal control yang kuat dan lebih baik, akuntabilitas, transparansi, serta memperkuat strategi visi UMKM; 2) Fokus pada strategi-strategi utama; 3) Peningkatan dalam produktivitas dan efisiensi; 4) Kesenambungan manfaat (sustainability of benefit); 5) Promosi citra UMKM; 6) Peningkatan kepuasan pelanggan; 7) Serta akan memperoleh kepercayaan investor. UMKM memiliki peran yang sangat penting dalam perekonomian Indonesia. Hasil dari PKM ini, UMKM mendapatkan pelatihan mengenai manajemen UMKM yang meliputi pelatihan peluang bisnis, SDM, dan manajemen pemasaran.

Kata Kunci: *Tata Kelola Manajemen; UMKM, Kademangan Setu; Kota Tangerang Selatan*



PENDAHULUAN

Tata kelola merupakan suatu konsep global untuk menjadikan perusahaan menjadi lebih baik dan transparan sehingga mampu meningkatkan nilai perusahaan. Perusahaan apapun, baik besar maupun kecil, memerlukan tata kelola atau governansi yang baik, untuk menjaga pertumbuhan usahanya. Banyak manfaat yang akan didapat atas penerapan konsep tata kelola pada perusahaan. Hal ini juga memungkinkan untuk suatu UMKM mengadopsi konsep tata kelola tersebut.

Dengan demikian, UMKM akan mampu mencapai usaha yang berkesinambungan. Tata adalah aturan, susunan atau cara menyusun, kelola adalah mengelola, mengendalikan dan menyelenggarakan. Tata kelola adalah kombinasi proses dan struktur untuk menginformasikan, mengarahkan, mengelola dan memantau kegiatan dalam rangka pencapaian tujuan. Struktur dan proses yang digunakan untuk mengarahkan dan mengelola usaha untuk mencapai kemajuan usaha dengan tujuan akhir menciptakan kesejahteraan pemilik usaha dengan memerhatikan kepentingan pihak-pihak yang terkait dengan usaha tersebut (stakeholders) yang meliputi karyawan, pelanggan, pemasok dan pihak terkait lainnya. Pada dasarnya, tata kelola usaha mencakup hak dan tanggung jawab serta hubungan di antara para pihak yang terkait dari sebuah usaha. Tata kelola usaha tidak hanya menyangkut kepentingan pemilik usaha tetapi juga menjaga keseimbangan dengan kebutuhan pihak pemangku kepentingan lain seperti pemberi pinjaman, karyawan, pelanggan, pemasok, otoritas, dan masyarakat. Tata kelola yang baik harus dilaksanakan dengan melakukan hal yang benar, melaksanakan sesuatu dengan benar, menulis apa yang dilakukan dan Melakukan apa yang ditulis.

Prinsip Implementasi tata kelola yaitu asas transparan, asas pertanggung jawaban, asas kewajiban, asas independen juga kewajaran dan kesetaraan. Adapun pilar tata kelola Sebagai pihak yang mengatur dan mengawasi adalah negara beserta instrumennya, sebagai pelaku yang berada di pasar usaha adalah pelaku bisnis dan sebagai pelanggan produk yang dihasilkan oleh badan usaha adalah masyarakat (Nugraheni dan Martono, 2020). Manfaat tata kelola bagi UMKM: 1) Terciptanya sistem internal control yang kuat dan lebih baik, akuntabilitas, transparansi, serta memperkuat strategi visi UMKM, 2) Fokus pada strategi-strategi utama, 3) Meningkatkan dalam produktifitas dan efisiensi, 4) Kesenambungan manfaat (sustainability of benefit), 5) Promosi citra UMKM, 6) Meningkatkan kepuasan pelanggan, 7) Serta akan memperoleh kepercayaan investor. UMKM memiliki peran yang sangat penting dalam perekonomian Indonesia. UMKM merupakan tulang punggung perekonomian Indonesia, dengan kontribusi terhadap PDB 2023 mencapai 60,5%, penyerapan tenaga kerja 97%, dan ekspor 16,3%. Semua tantangan dan kelemahan yang dihadapi oleh UMKM di Indonesia bermuara pada kurangnya tata kelola UMKM selama ini. Oleh karena itu, diperlukan reformasi tata kelola UMKM di Indonesia agar UMKM dapat go global dan bersaing. Selain itu pemerintah perlu memiliki pedoman pelaksanaan tata kelola UMKM, sehingga dapat dijadikan sebagai dasar untuk memandu pelaksanaan tata kelola yang baik untuk UMKM.

Kementerian Koperasi dan UKM terus mendorong pelaku UMKM agar mampu mengelola usaha berdasarkan tata kelola usaha yang baik termasuk dari sisi branding, kemasan produk, dan aspek manajemen keuangan. Pelaku UMKM perlu untuk selalu menyusun laporan keuangan sebagai salah satu bentuk dalam menginformasikan setiap

kegiatan UMKM. Agar dapat terus mempertahankan keberlanjutan usaha. Faktanya trademark UMKM, model pengelolaan manajemen UMKM yang mayoritas masih one man show atau single fighter. Pada UMKM sendiri belum dikenal pemilahan antara aset dan kepentingan pribadi dengan bisnis, sebagian besar struktur modal UMKM masih didominasi modal sendiri terdapat kecenderungan terhadap pola pikir jangka pendek, mudah puas, dan tanpa perencanaan usaha yang matang dan terarah. Hal tersebut dipercaya akan dapat menghambat efektifitas penerapan tata kelola pada sektor UMKM. Objek pengabdian kepada masyarakat kali ini adalah UMKM Kelurahan Kademangan Kec. Setu Kota Tangerang Selatan Provinsi Banten. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini bekerja sama dengan Kelurahan Kademangan juga bekerja sama dengan banyak kolabolator untuk mendukung para pelaku UMKM di Kelurahan Kademangan yang ingin mengembangkan usahanya.

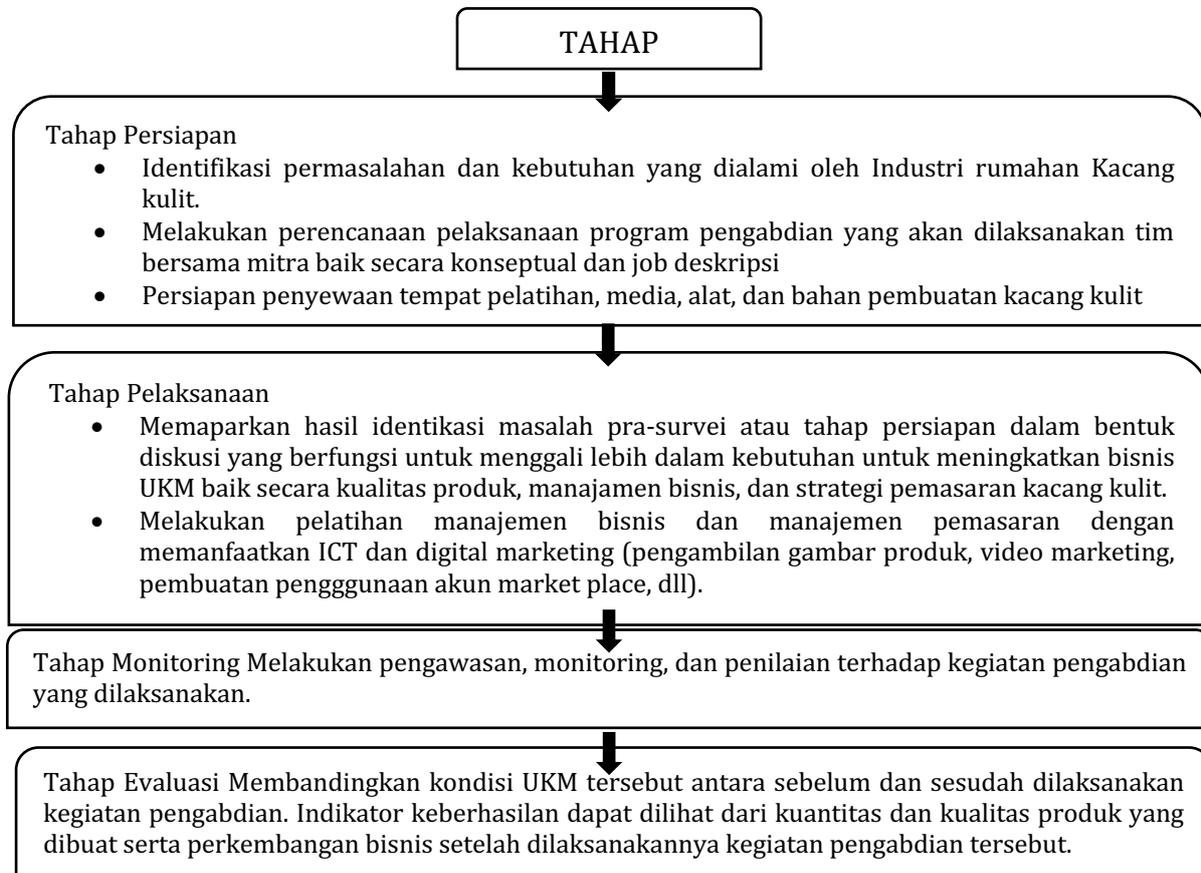
Di tahun 2025 ini pihak Kelurahan Kademangan masih berfokus untuk mengembangkan potensi yang dimiliki oleh para pelaku UKM di lingkungan Kelurahan Kademangan. Pihak Kelurahan Kademangan pun telah mempersiapkan berbagai upaya melalui program-program dan kegiatan untuk menggerakkan roda perekonomian masyarakat, salah satunya dengan mengembangkan UKM. Kemudian Lurah Kademangan Madsuki SH menjelaskan bahwa Kademangan merupakan potensi yang senantiasa terus dikembangkan. Dengan adanya penilaian ini, pihak kelurahan bisa mengetahui fasilitas apa saja yang perlu disiapkan untuk mengembangkan potensinya.

Manajemen kinerja merupakan bagian dari manajemen bisnis secara modern, dan berlaku juga bagi bisnis berskala kecil seperti Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM). UKM disarankan untuk menerapkan prinsip manajemen kinerja untuk menanggulangi kegagalan utama bisnis berskala kecil yaitu manajemen finansial yang buruk, akuntansi yang buruk, dan kurangnya pengalaman manajemen (Soemohadiwidjojo, 2014:17). Manajemen kinerja akan turut memonitor kinerja usaha dapat terkelola dengan baik dan akan mendorong bisnis untuk bisa berkembang dan meraih sukses yang diharapkan.

Analisis penilaian kinerja UKM yang dapat menggambarkan keberhasilan dan pengembangan UKM perlu dilakukan secara komprehensif. Munculnya fenomena terkait penilaian manajemen kinerja UKM diantaranya adalah kurangnya kesesuaian antara dana yang tersedia yang dapat diakses oleh usaha kecil dengan kemampuan pengelolaan kredit UKM, tidak ada pendekatan yang sistematis dalam pendanaan usaha kecil, serta banyaknya usaha kecil dan sektor informal yang belum bankable hal ini disebabkan kurangnya kemampuan manajerial dan finansial. Selain itu permasalahan yang sering kali muncul dalam UKM adalah kurangnya pengetahuan akan teknologi, kurangnya kemampuan akan pemasaran dan keterbatasan usaha kecil dalam memenuhi produk barang/ jasa sesuai dengan keinginan pasar, serta keterbatasan dan kekurangan sumber daya manusia. Masalah lain yang ditemukan adalah kurangnya perlindungan atas ide-ide dan produk-produk yang dihasilkan oleh UKM dan sektor informal serta kebijakan pemerintah maupun pengaturan yang mendukungnya belum secara maksimal mendukung pengembangan UKM tersebut.

METODE

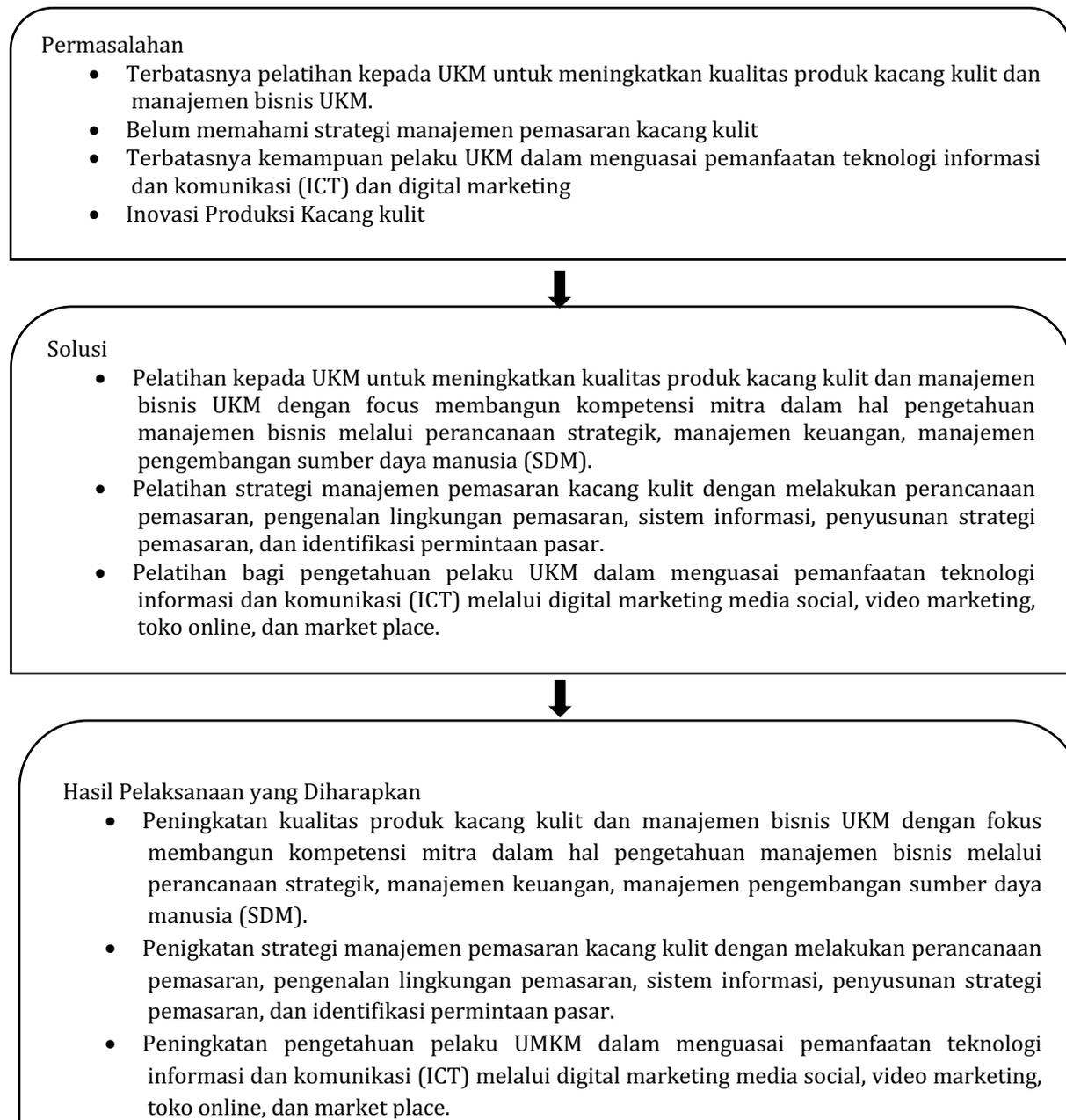
Pelaksanaan kegiatan pengabdian ini dilaksanakan di Kelurahan Kademangan Kota Tangerang Selatan. Sasaran kegiatan ini adalah masyarakat yang mempunyai kegiatan home industry sebagai salah satu bentuk UKM yang dimiliki oleh masyarakat. Salah satu bentuk UKM yang dimiliki oleh Kelurahan Kademangan adalah Kacang Kulit. Metode pelaksanaan dilakukan dengan beberapa tahapan, antara lain: 1) Tahap persiapan dilaksanakan dengan cara mengidentifikasi permasalahan dan kebutuhan yang dialami oleh Industri rumahan Kacang kulit. Melakukan perencanaan pelaksanaan program pengabdian yang akan dilaksanakan tim bersama mitra baik secara konseptual dan job deskripsi, serta mempersiapkan penyewaan tempat pelatihan, media, alat, dan bahan pembuatan kacang kulit; 2) Tahap pelaksanaan dilaksanakan dengan tiga kegiatan, pertama, diskusi kegiatan dilaksanakan dengan memaparkan hasil identifikasi masalah pra-survei atau tahap persiapan yang berfungsi untuk menggali lebih dalam kebutuhan untuk meningkatkan bisnis UKM baik secara kualitas produk, manajemen bisnis, dan strategi pemasaran kacang kulit. Kedua, melakukan pelatihan manajemen bisnis dan manajemen pemasaran dengan memanfaatkan ICT dan digital marketing (pengambilan gambar produk, video marketing, pembuatan penggunaan akun market place, dll); 3) Tahap Monitoring dilakukan untuk melakukan pengawasan, monitoring, dan penilaian terhadap kegiatan pengabdian yang dilaksanakan; 4) Selanjutnya adalah Evaluasi kegiatan pengabdian yaitu dengan membandingkan kondisi UMKM tersebut antara sebelum dan sesudah dilaksanakan kegiatan pengabdian. Indikator keberhasilan dapat dilihat dari kuantitas dan kualitas produk yang dibuat serta perkembangan bisnis setelah dilaksanakannya kegiatan pengabdian tersebut. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat dalam bentuk diagram alur dibawah ini:



Gambar 1: Diagram Alur Tahapan Penelitian

Realita Pemecahan Masalah

Adapun tahapan dalam melaksanakan solusi yang ditawarkan untuk mengatasi permasalahan mitra dapat dilihat berdasarkan kerangka pemecahan masalah gambar berikut:



Gambar 2: Kerangka Pemecahan Masalah

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat di ikuti oleh 15 peserta yang merupakan

pelaku UMKM di Kelurahan Kasenagan Kec. Setu Kota Tangerang Selatan. Pelaksanaan kegiatan pelatihan dibuka pembawa acara yang ditunjuk lalu dilanjutkan dengan Sambutan oleh Ketua Pengabdian Kepada Masyarakat dari Prodi Manajemen Universitas Pamulang.



Gambar 3. Lokasi Pengabdian Kepada Masyarakat

Dalam kesempatan tersebut, Lurah Kademangan Bapak Madsuki SH menyampaikan informasi bahwa saat ini terdapat 100 pengrajin kuliner yang rata-rata di setiap perusahaannya memperkerjakan setidaknya 2-5 karyawan. Kondisi ini sangat dipengaruhi oleh upaya pelaku UMKM di Kelurahan Kademangan untuk beradaptasi pada saat pandemic Covid-19 dengan mengalihkan penjualan dan pemasaran secara digital. Selain itupun pelaku UMKM menyadari bahwa proses peralihan tersebut tetap memerlukan ketelitian dan kecermatan dalam pencatatan keuangannya.

Setelah menyimak sambutan dari Bapak Lurah Kademangan, maka kegiatan pengabdian kepada masyarakat dilanjutkan dengan menyimak pemaparan materi tata kelola keuangan UMKM oleh Bapak H. Eman Sulaeman S.E., M.M.

Pemateri memberikan penjelasan tentang bagaimana manfaat tata kelola bagi UMKM untuk dijadikan pembelajaran untuk meningkatkan kualitas usahanya. Bentuk antusiasme peserta ialah ketika bermunculan banyak pertanyaan dan pemateri menjawab serta saling berdiskusi



Gambar 4: Materi yang disampaikan

Tahap pelaksanaan peningkatan tata kelola manajemen bisnis UMKM dapat dilakukan dengan:

1. Memetakan potensial: Mencari lokasi yang potensial untuk usaha
2. Meningkatkan kualitas layanan: Memberikan pelayanan yang baik kepada pelanggan
3. Memanfaatkan teknologi: Mengikuti perkembangan teknologi dalam bisnis
4. Memanfaatkan media sosial: Menggunakan media sosial untuk memasarkan produk
5. Membangun relasi: Membangun hubungan baik dengan sesama pengusaha
6. Mengikuti pelatihan: Mengikuti program pelatihan untuk meningkatkan kompetensi
7. Memanfaatkan program pembiayaan: Mendapatkan pembiayaan modal usaha
8. Melakukan branding dan pemasaran: Melakukan branding dan pemasaran yang tepat
9. Mengoptimalkan produk: Mengoptimalkan atau melakukan inovasi produk berkualitas
10. Memanfaatkan fasilitas: Memanfaatkan fasilitas, bimbingan, pendampingan, dan bantuan perkuatan dari pemerintah, dunia usaha, dan masyarakat.

Secara umum, peserta menilai penyelenggaraan kegiatan pengabdian kepada masyarakat berjalan dengan lancar. Peserta mengakui bahwa pemahamannya bertambah. Berdasarkan hasil kuisioner yang di tanggapi oleh peserta, didapatkan bahwa 75% peserta menyatakan sangat setuju perlunya ada pembukuan atau pencatatan keuangan dalam mengelola keuangan. Selain itu didapatkan informasi bahwa 50% peserta sangat setuju dengan pemisahan antara dana pribadi dengan dana usaha. Dengan adanya kegiatan pengabdian kepada masyarakat kali ini diharapkan nantinya semakin banyak peserta yang dapat melakukan pemisahan pencatatan keuangan pribadi dan keuangan usaha. Berdasarkan hasil pengamatan langsung, proses diskusi yang disertai tanya jawab selama penyelenggaraan kegiatan pengabdian masyarakat diperoleh hasil, yaitu: 1). Penyuluhan mengenai tata Kelola keuangan UMKM memberikan pengetahuan pada pelaku UMKM di Kelurahan Kadwangan; dan 2) Sebagian besar peserta menunjukkan antusiasisme yang tinggi untuk memperoleh pemahaman yang lebih spesifik berkaitan dengan materi yang diberikan. Hal ini terlihat dari partisipasi peserta yang antusias mengikuti kegiatan secara penuh, aktif bertanya dan berdiskusi dalam kegiatan tersebut. Dari beberapa peserta yang mengajukan pertanyaan maupun peserta yang berdiskusi dengan aktif, Tim PKM memilih beberapa diantara mereka untuk diberikan apresiasi.





Gambar 5: Peserta para Pelaku UMKM

Definisi Manajemen Menurut Para Ahli Beberapa ahli di bidang ilmu manajemen menjelaskan apa arti manajemen. Pendapat para ahli ini bisa kita jadikan sebagai landasan untuk lebih memahami tentang ilmu manajemen. Berikut adalah definisi manajemen menurut para ahli: Mary Parker Follet Menurut Mary Parker Follet, pengertian manajemen adalah sebuah seni dalam menyelesaikan pekerjaan melalui orang lain. Dengan kata lain, seorang manajer bertugas mengatur dan mengarahkan orang lain untuk mencapai tujuan sebuah organisasi.

Fungsi Manajemen Dalam Bisnis Fungsi Manajemen adalah sebagai elemen dasar yang harus melekat dalam manajemen sebagai acuan manajer (seseorang yang mengelola manajemen) dalam melaksanakan tugas untuk mencapai tujuan dengan cara merencanakan, mengorganisir, mengordinasi dan mengendalikan. Mengacu pada pengertian Manajemen di atas, terdapat 5 fungsi utama manajemen dalam bisnis, yaitu:

1. Perencanaan (Planning) Perencanaan adalah yang paling penting dalam sebuah manajemen bisnis. Seorang manajer yang mengelola manajemen dalam perusahaan atau bisnis akan merencanakan dan mengevaluasi setiap tindakan yang sudah dan yang belum ditindaklanjuti dalam bisnis. Perencanaan penting untuk menentukan secara keseluruhan tujuan perusahaan dan upaya untuk memenuhi tujuan tersebut. Manajer selalu bertindak sebagai seseorang yang mencari alternatif dalam mencapai tujuan akhir, mencakup rencana jangka pendek, menengah maupun jangka panjang. Tanpa perencanaan yang tepat dalam bisnis yang sedang berkembang bisa membuat bisnis tidak berjalan sesuai dengan jalurnya. Penyimpangan ini bisa berakibat pada ketidakteraturan hingga kebangkrutan.
2. Pengorganisasian (Organizing) Fungsi manajemen dalam bisnis yang kedua adalah sebagai pengorganisasian dengan membagi kegiatan besar menjadi beberapa kegiatan kecil atau serangkaian kegiatan. Tujuannya adalah untuk mempermudah manajer melakukan pengawasan yang lebih efektif dan menentukan sumber daya yang dibutuhkan untuk setiap kegiatan yang sudah dibagi menjadi lebih efisien. Pengorganisasian secara lebih gampang dapat dilaksanakan dengan menentukan apa tugas yang dikerjakan, siapa yang mengerjakan dan bagaimana harus

dikerjakan. Hal ini bertujuan untuk mencapai tujuan bisnis melalui proses yang lebih terstruktur atau terorganisasi.

3. Penempatan (Staffing) Mirip dengan organizing, namun penggunaannya lebih luas. Bila organizing lebih memperhatikan manajemen sumber daya manusia, maka staffing lebih memperhatikan sumber daya secara umum. Beberapa sumber daya tersebut diantaranya; peralatan, perlengkapan, dan inventaris yang ada pada sebuah organisasi.
4. Pengarahan (Directing) Fungsi manajemen dalam bisnis yang terakhir adalah sebagai suatu tindakan yang mengupayakan agar setiap anggota bisnis atau kelompok mampu mencapai sasaran dan target sesuai prosedur manajerial yang sudah direncanakan. Seorang manajer akan melakukan pengarahan jikalau terjadi masalah atau jika apa yang dikerjakan tidak sesuai dengan yang direncanakan. Karena tidak semua hal yang direncanakan dalam bisnis bisa diwujudkan secara nyata dalam tindakan, mengingat banyak kejadian yang tidak bisa terduga sebelumnya. Sehingga disinilah fungsi manajemen sebagai pengarahan agar apa yang dikerjakan sumber daya masih berada pada jalur yang semestinya.
5. Pengawasan (Controlling) Dari serangkaian rencana dan tindakan yang sudah dijalankan, perlu adanya pengawasan atau controlling. Fungsi manajemen bisnis dalam hal ini adalah melakukan evaluasi secara menyeluruh terhadap kinerja sumber daya perusahaan

Manajer secara aktif akan melakukan pengawasan terhadap sumber daya yang sudah diorganisasi sebelumnya dan memastikan apa yang dikerjakan sesuai dengan yang direncanakan. Adanya kesalahan atau penyimpangan dalam menjalankan tugas dapat dikoreksi untuk menjadi pembelajaran pada perencanaan tahap berikutnya. Klasifikasi dari masing-masing sumber daya juga penting untuk menjadi bahan klasifikasi supaya tidak menimbulkan dominansi dari manajer saja. Bisnis yang baik adalah bisnis yang anggotanya mampu bekerjasama secara tim dan berjalan secara simultan. Beberapa hal yang harus terpenuhi untuk melakukan pengawasan yaitu:

1. Jalur (routing): manajer harus menetapkan jalur untuk memperkecil resiko kesalahan yang terjadi.
2. Penetapan waktu (scheduling): manajer harus memiliki waktu rutin untuk melakukan pengawasan, misalnya saja satu bulan satu kali atau dua kali.
3. Perintah pelaksanaan (dispatching): manajer memiliki sikap untuk mendorong dan memerintah agar setiap sumber daya menyelesaikan pekerjaan sesuai dengan waktu yang sudah ditentukan.
4. Tindak lanjut (follow up): manajer melakukan evaluasi dan memberikan solusi dari segala yang permasalahan yang terjadi selama proses mencapai tujuan untuk meminimalisir terjadinya kesalahan yang sama.

KESIMPULAN

Sesuai dengan tujuan program yang direncanakan, kegiatan pengabdian kepada masyarakat berjalan lancar. Kegiatan tersebut dilakukan dalam tiga tahap yaitu persiapan, penyuluhan menggunakan dua materi, dan evaluasi. Materi yang diberikan kepada peserta bermanfaat untuk peningkatan pemahaman peserta mengenai tata kelola keuangan UMKM. Hal ini nampak dari hasil evaluasi atau penilaian peserta dari kegiatan tersebut. Para peserta mengikuti kegiatan dengan antusias, dan beberapa dari mereka aktif bertanya dan berdiskusi. UMKM Kampoeng Radjoet memperoleh

pengetahuan mengenai tata kelola keuangan UMKM yang berguna untuk mengelola keuangan dengan lebih baik untuk keberlangsungan usahanya. Pada kegiatan selanjutnya dapat difokuskan pada pelatihan peserta untuk meningkatkan keterampilan dalam pengelolaan keuangan UMKM. Berikutnya kegiatan lainnya diharapkan berjalan lebih baik jika dilakukan dengan waktu yang lebih memadai dan disertai pendampingan untuk para peserta.

UCAPAN TERIMA KASIH

Tim pelaksana kegiatan pengabdian kepada masyarakat dengan tema Peningkatan tata kelola manajemen bisnis usaha mikro kecil dan menengah di kelurahan kademangan tangerang selatan dengan No Kontrak 0001/D5/SPKPM/LPPM/UNPAM/III/2025 bermaksud menyampaikan ucapan terima kasih kepada pimpinan Yayasan Sasmita Jaya, Rektorat Universitas Pamulang dan Lembaga Penelitian, Pengabdian kepada Masyarakat, dan LPPM Universitas Pamulang atas berbagai dukungan yang telah diberikan. Dukungan yang sangat membantu pelaksanaan kegiatan terutama melalui pendanaan sehingga penyelenggaraan kegiatan pengabdian kepada masyarakat dapat berjalan dengan lancar. Semoga dengan terselenggaranya kegiatan ini dapat berkontribusi atas capaian Universitas Pamulang terkait dengan pelaksanaan penelitian dan pengabdian kepada masyarakat.

REFERENSI

- A.Kadir (2013). Hukum Bisnis Syariah Dalam Al-Quran,(Jakarta: AMZAH, 2013) hal. 18-19.
- Alfrian, G. R., & Pitaloka, E. (2020, November). Strategi Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah (Umkm) Bertahan Pada Kondisi Pandemi Covid 19 Di Indonesia. In Prosiding Seminar Nasional Terapan Riset Inovatif (SENTRINOV) (Vol. 6, No. 2, pp. 139-146).
- Anton Athoillah (2010). Dasar-dasar Manajemen. Bandung: Pustaka Setia, 2010. h. 16.
- Arikunto, S. (2016). Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik. Jakarta: Rineka Cipta.
- Armstrong, M., & Baron, A. (2005). Managing performance: performance management in action. CIPD publishing.
- Armstrong, W. W. (1994). The boss has read another new book!. Management Review, 83(6), 61-64.
- Azhar Arsyad. (2003). Pokok-Pokok Manajemen. Yogyakarta: Pustaka Pelajar. hlm: 36.
- Badan Pusat Statistik (BPS), Statistik Indonesia 2012 (Statistical Yearbook Of Indonesia2012), (Jakarta: Badan Pusat Statistik (BPS), 2012, h. 287.
- BPS Provinsi Jambi (2019). Profil Industri Kecil dan Mikro Provinsi Jambi.
- Crowther, D., Seifi, S. (2010). Corporate Governance and Risk Management. Ventus Publishing ApS.
- Damuri, Y. R., Aswicahyono, H., Hirawan, F., Setiati, I., & Simanjuntak, I. (2020). Langkah Pemberdayaan UMKM Dalam Menghadapi Covid-19. CSIS Policy Paper. Jakarta: CSIS Indonesia
- Daryanto. (2013). Administrasi dan Manajemen Sekolah. Jakarta: Rineka Cipta. h. 39.
- Effendi, M. A., & Tirtajaya, V. S. (2022). Pengaruh Ukuran Perusahaan, Reputasi Auditor, Dan Faktor Lainnya Terhadap Audit Report Lag. E-Jurnal Akuntansi TSM, 2(1), 493-504.

- Elabe Pinti. (2013). Pelaksanaan Penjualan Konsinyasi Dalam Mengembangkan Usaha Pada Industri Kecil Dan Menengah (IKM) Pangan Kota Pekanbaru Ditinjau Menurut Ekonomi Islam. (Pekanbaru: Perpustakaan Uin Al-Jami'ah Sultan Syarif Kasim Riau 2013), h. 43, t.d
- Fitriyani, I., Sudiyarti, N., & Fietroh, M. N. (2020). Strategi Manajemen Bisnis Pasca Pandemi Covid-19. *Indonesian Journal of Social Sciences and Humanities*, 1(2), 87-95.
- Hayton, J. C. (2003). Strategic human capital management in SMEs: An empirical study of entrepreneurial performance. *Human Resource Management: Published in Cooperation with the School of Business Administration, The University of Michigan and in alliance with the Society of Human Resources Management*, 42(4), 375-391
- Henry L. Sisk. (1969). *South western, Principles Of Management*. Cincinnati Ohio: Philippine Copyright, h. 6
[http://blogku10061987.blogspot.co.id/2014/10/pengertian dan-fungsi-manajemen.html?m=1/diakses](http://blogku10061987.blogspot.co.id/2014/10/pengertian-dan-fungsi-manajemen.html?m=1/diakses) pada 21 juni 2017.
<https://biztech.proxsisgroup.com/industri-kecil-menengah/>, Juni 2022 Ibrahim Jones dan Sewu Lindawaty. (2007). *Hukum Bisnis Dalam Persepsi Manusia Modern*. Bandung:PT Refika Aditama. hal. 25.
- Ismail, Parisa & Ralf. (2017). "Entrepreneurial ecosystems: a systematic review". *Journal of Enterprising Communities: People and Places in the Global Economy*. Vol. 12 Issue:4, pp 545-564.
- Jambi Selayang Pandang (1985). Dalam Pameran Produksi Indonesia Paviliun Provinsi Jambi Tanggal 1 s/d 31 Agustus 1985 di Jakarta
- Khanka, S. S. (2009). Motivational orientation of Assamese entrepreneurs in the SME sector. *The Journal of Entrepreneurship*, 18(2), 209-218. Kota Jambi Dalam Angka 2014. Hlm, 4-10
- Kim, A. J., & Ko, E. (2012). Do social media marketing activities enhance customer equity? An empirical study of luxury fashion brand. *Journal of Business research*, 65(10), 1480-1486 Madnasir (2007). *Pengantar Bisnis dan Manajemen*, Fakultas Syari'ah IAIN Raden Intan Bandar Lampung. hlm. 92