
Penguatan Keberlanjutan Usaha Mikro melalui Pendampingan Bisnis dan Manajemen Keuangan Pada Pabrik Kerupuk Rumahan Di Kendari

Arsyad Junaiddin¹, Wa Ode Nursaadha Rajuddin^{2*}

Universitas Sulawesi Tenggara, Indonesia

waodenursaadha@gmail.com

DOI: <https://doi.org/10.56457/dinamika.v3i1.821>

Dipublikasikan: 30 Juni 2025

Abstrak

Penguatan usaha mikro memiliki peran penting dalam memperkuat perekonomian lokal dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Salah satu bentuk usaha mikro yang berpotensi berkembang adalah pabrik kerupuk rumahan. Namun, banyak pelaku usaha tersebut menghadapi tantangan dalam hal pengelolaan bisnis dan manajemen keuangan yang efektif. Oleh karena itu, kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan untuk memberikan pendampingan dalam penguatan keberlanjutan usaha mikro melalui pembinaan bisnis dan manajemen keuangan pada pabrik kerupuk rumahan di Kendari. Pendampingan dilakukan dengan memberikan pelatihan tentang dasar-dasar manajemen usaha, perencanaan keuangan, serta strategi pemasaran yang efektif. Kegiatan ini juga mencakup pendampingan langsung kepada pelaku usaha dalam menyusun laporan keuangan yang sederhana namun tepat guna untuk memantau perkembangan usaha mereka. Selain itu, peserta juga diberikan pengetahuan mengenai pentingnya pencatatan transaksi keuangan secara sistematis dan penggunaan alat bantu seperti aplikasi akuntansi sederhana untuk membantu mereka dalam mengelola keuangan usaha. Hasil dari kegiatan ini menunjukkan adanya peningkatan pemahaman pelaku usaha mengenai pentingnya pengelolaan bisnis yang baik, serta meningkatnya kemampuan mereka dalam menyusun laporan keuangan yang jelas dan mudah dipahami. Dengan demikian, diharapkan pabrik kerupuk rumahan di Kendari dapat berkembang lebih berkelanjutan dan mampu bersaing di pasar yang lebih luas. Pendampingan ini juga menjadi langkah strategis dalam meningkatkan daya saing usaha mikro dan mendukung perkembangan ekonomi lokal.

Kata Kunci: Penguatan usaha mikro, manajemen keuangan, pendampingan bisnis

Abstract

Strengthening micro-enterprises plays a crucial role in enhancing local economies and improving community welfare. One of the promising micro-enterprises is home-based cracker factories. However, many of these business owners face challenges in effective business and financial management. Therefore, this community service activity aims to strengthen the sustainability

of micro-enterprises through business coaching and financial management support for home-based cracker factories in Kendari. The assistance includes training on basic business management, financial planning, and effective marketing strategies. The activity also involves direct mentoring for business owners in preparing simple yet effective financial reports to monitor their business progress. Furthermore, participants are educated on the importance of systematic financial record-keeping and the use of tools like simple accounting software to assist in managing their business finances. The results of this program show an increased understanding among business owners about the importance of good business management and improved ability to prepare clear and easy-to-understand financial reports. As a result, it is expected that home-based cracker factories in Kendari can grow more sustainably and compete in a broader market. This mentoring program also serves as a strategic step in enhancing the competitiveness of micro-enterprises and supporting local economic development.

Keywords: Micro-enterprise strengthening, financial management, business coaching

PENDAHULUAN

Usaha mikro memiliki peran yang sangat signifikan dalam perekonomian Indonesia, terutama dalam menciptakan lapangan kerja dan memperkuat ketahanan ekonomi lokal. Berdasarkan data Badan Pusat Statistik (BPS) pada tahun 2020, usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) di Indonesia menyerap lebih dari 97% tenaga kerja dan berkontribusi lebih dari 60% terhadap PDB (Produk Domestik Bruto) nasional (BPS, 2020). Dalam konteks ini, keberlanjutan dan perkembangan usaha mikro menjadi penting untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat dan mendorong pertumbuhan ekonomi daerah. Salah satu jenis usaha mikro yang cukup berkembang di Indonesia adalah usaha kerupuk rumahan. Usaha ini banyak ditemukan di berbagai daerah, termasuk Kendari, yang memiliki potensi untuk berkembang namun juga menghadapi berbagai tantangan dalam hal pengelolaan bisnis dan manajemen keuangan.

Pabrik kerupuk rumahan di Kendari merupakan usaha yang dikelola oleh masyarakat setempat dengan skala kecil. Meskipun usaha ini sudah memiliki pasar yang cukup stabil, masih banyak pelaku usaha yang menghadapi kesulitan dalam hal manajemen operasional dan pengelolaan keuangan. Tantangan ini seringkali disebabkan oleh kurangnya pengetahuan dalam hal pengelolaan usaha, perencanaan keuangan yang kurang matang, dan kesulitan dalam mengelola pencatatan transaksi secara sistematis. Menurut penelitian oleh Rachmawati (2018), banyak pelaku usaha mikro yang tidak memiliki keterampilan manajerial yang cukup untuk mengelola bisnis mereka secara efektif. Hal ini tentu menjadi hambatan besar dalam upaya memperkuat keberlanjutan usaha mereka.

Pentingnya pengelolaan keuangan yang baik bagi keberlanjutan usaha mikro juga telah disoroti oleh banyak peneliti. Misalnya, menurut Suryani (2019), pengelolaan keuangan yang efektif dan terorganisir dapat meningkatkan efisiensi dan keuntungan usaha. Namun, masih banyak pelaku usaha yang belum mengerti tentang pentingnya pencatatan keuangan yang tepat dan tidak memiliki akses terhadap alat bantu yang bisa mempermudah proses tersebut. Oleh karena itu, penguatan kemampuan pengelolaan keuangan melalui pelatihan dan pendampingan kepada pelaku usaha mikro sangat diperlukan untuk memastikan usaha mereka dapat berkembang secara berkelanjutan.

Pendampingan dalam bentuk pelatihan bisnis dan manajemen keuangan menjadi salah satu solusi yang dapat membantu meningkatkan kapasitas pelaku usaha mikro dalam mengelola bisnis mereka. Beberapa penelitian menunjukkan bahwa pelatihan yang diberikan kepada pelaku usaha mikro dapat meningkatkan keterampilan manajerial dan pengelolaan keuangan yang pada akhirnya berdampak positif terhadap kinerja usaha mereka. Sebuah penelitian yang dilakukan oleh Pratama dan Rahayu (2020) mengungkapkan bahwa pelatihan yang berfokus pada manajemen keuangan dan pengelolaan risiko usaha dapat meningkatkan keberhasilan usaha mikro. Dengan adanya pelatihan, pelaku usaha tidak hanya belajar tentang cara mengelola keuangan secara sistematis, tetapi juga memahami pentingnya merencanakan dan memantau arus kas untuk menjaga kelangsungan usaha mereka.

Dalam konteks pengabdian kepada masyarakat, pendampingan bagi pelaku usaha mikro tidak hanya terbatas pada penyampaian teori-teori manajerial, tetapi juga mencakup pendampingan praktis yang dapat langsung diterapkan dalam kegiatan usaha sehari-hari. Pendampingan ini dapat dilakukan dengan pendekatan yang lebih personal, seperti membantu pelaku usaha dalam menyusun laporan keuangan sederhana, memantau pengeluaran dan pemasukan, serta memberikan tips dalam mengelola modal kerja. Seiring dengan perkembangan teknologi, pendampingan ini juga bisa dilakukan dengan memanfaatkan aplikasi akuntansi sederhana yang dapat membantu pelaku usaha dalam mencatat dan memantau keuangan mereka secara lebih efisien. Hal ini sejalan dengan temuan penelitian yang dilakukan oleh Dewi dan Sari (2021), yang menyatakan bahwa penggunaan teknologi dalam pengelolaan keuangan usaha mikro dapat meningkatkan efektivitas dan efisiensi pengelolaan keuangan.

Selain itu, tantangan yang dihadapi oleh pelaku usaha kerupuk rumahan di Kendari juga terkait dengan aspek pemasaran produk. Meskipun produk kerupuk rumahan memiliki potensi pasar yang besar, masih banyak pelaku usaha yang belum memanfaatkan strategi pemasaran yang tepat untuk menjangkau konsumen yang lebih luas. Dalam hal ini, pelatihan tentang strategi pemasaran yang efektif juga sangat diperlukan. Pemasaran yang baik dapat membantu pelaku usaha untuk meningkatkan daya saing dan memperluas

pangsa pasar mereka. Penelitian oleh Rahman (2020) menunjukkan bahwa penerapan strategi pemasaran yang tepat dapat meningkatkan penjualan dan keberlanjutan usaha mikro.

Secara keseluruhan, penguatan usaha mikro melalui pendampingan bisnis dan manajemen keuangan sangat penting untuk meningkatkan kinerja dan keberlanjutan usaha kerupuk rumahan di Kendari. Pendampingan ini tidak hanya membantu pelaku usaha dalam hal pengelolaan keuangan yang lebih baik, tetapi juga memberikan mereka pengetahuan dalam mengembangkan strategi bisnis dan pemasaran yang dapat meningkatkan daya saing mereka di pasar. Melalui pengabdian kepada masyarakat ini, diharapkan pelaku usaha kerupuk rumahan di Kendari dapat meningkatkan kapasitas mereka dalam mengelola usaha dan berkontribusi pada perkembangan ekonomi lokal.

Tabel 1: Kontribusi UMKM terhadap PDB Indonesia

Tahun	Kontribusi UMKM (%)	PDB Indonesia (Triliun IDR)
2019	61.07	15,000
2020	60.98	14,500
2021	62.1	16,000

Sumber: BPS, 2020

Tabel 2: Perkembangan Pabrik Kerupuk Rumahan di Kendari

Tahun	Jumlah Pabrik Kerupuk	Jumlah Tenaga Kerja	Produksi (Ton/tahun)
2019	120	150	250
2020	130	170	270
2021	140	180	300

Sumber: Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kendari, 2021

Dengan adanya pendampingan yang komprehensif, diharapkan usaha mikro kerupuk rumahan di Kendari dapat terus berkembang, meningkatkan daya saing, dan memberikan dampak positif terhadap perekonomian lokal.

METODE KEGIATAN

Metode yang digunakan dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini terdiri dari beberapa tahapan yang melibatkan pendekatan partisipatif untuk memastikan bahwa pelaku usaha mikro, khususnya pabrik kerupuk rumahan di Kendari, mendapatkan manfaat yang optimal. Pendampingan bisnis dan manajemen keuangan dilakukan dengan tujuan untuk meningkatkan keterampilan pengelolaan usaha dan keuangan mereka, sehingga usaha mikro tersebut dapat berkembang lebih berkelanjutan. Tahapan pertama yang dilakukan adalah identifikasi dan pemetaan masalah yang dihadapi oleh pelaku usaha. Hal ini dilakukan melalui wawancara mendalam dengan beberapa pemilik pabrik kerupuk rumahan untuk memahami tantangan yang mereka hadapi, terutama dalam hal pengelolaan keuangan dan pemasaran produk mereka. Pendekatan ini sejalan dengan temuan yang diungkapkan oleh Suryani (2019), yang menyatakan bahwa pemahaman terhadap masalah yang dihadapi

oleh pelaku usaha sangat penting sebagai langkah awal dalam merancang intervensi yang tepat sasaran.

Setelah masalah teridentifikasi, tahapan berikutnya adalah penyusunan materi pelatihan yang relevan, termasuk pelatihan manajemen bisnis, pengelolaan keuangan, serta strategi pemasaran yang efektif. Materi ini disusun dengan mempertimbangkan kondisi dan kebutuhan spesifik pelaku usaha kerupuk rumahan di Kendari. Pelatihan dilakukan dengan pendekatan praktis yang mudah dipahami dan dapat langsung diterapkan oleh pelaku usaha dalam operasional sehari-hari. Metode ini merujuk pada penelitian oleh Rahman (2020), yang menekankan pentingnya pendekatan pelatihan yang kontekstual dan berbasis praktik untuk meningkatkan keterampilan pelaku usaha mikro. Selama pelatihan, peserta diajarkan cara menyusun laporan keuangan yang sederhana, memahami perencanaan keuangan, dan memanfaatkan teknologi untuk pencatatan transaksi yang lebih efisien.

Pendampingan dilakukan secara intensif dengan kunjungan langsung ke lokasi usaha, di mana pelaku usaha diberikan bimbingan langsung dalam mempraktikkan apa yang telah dipelajari. Dalam tahap akhir, evaluasi dilakukan untuk mengukur keberhasilan kegiatan pelatihan dan pendampingan, baik dari segi peningkatan kemampuan pengelolaan keuangan maupun peningkatan kinerja usaha secara keseluruhan. Metode ini diharapkan dapat membantu pelaku usaha dalam meningkatkan kapasitas mereka, yang pada akhirnya akan meningkatkan daya saing dan keberlanjutan usaha mereka.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang difokuskan pada penguatan keberlanjutan usaha mikro melalui pendampingan bisnis dan manajemen keuangan pada pabrik kerupuk rumahan di Kendari telah memberikan dampak positif yang signifikan. Proses kegiatan ini berjalan melalui berbagai tahapan yang dirancang untuk meningkatkan kapasitas pelaku usaha mikro dalam pengelolaan bisnis, terutama dalam hal pengelolaan keuangan dan strategi pemasaran. Dalam laporan ini, akan dibahas secara rinci hasil dari kegiatan yang dilakukan, serta evaluasi terhadap pencapaian yang telah diraih oleh para pelaku usaha kerupuk rumahan di Kendari.

Pada tahap awal kegiatan, dilakukan identifikasi dan pemetaan masalah yang dihadapi oleh pelaku usaha kerupuk rumahan. Proses ini dilakukan dengan cara wawancara mendalam dengan 30 pelaku usaha yang terlibat dalam produksi kerupuk rumahan di Kendari. Wawancara ini bertujuan untuk menggali permasalahan yang mereka hadapi, terutama dalam hal manajemen keuangan, pengelolaan modal, dan strategi pemasaran produk. Hasil wawancara menunjukkan bahwa sebagian besar pelaku usaha memiliki keterbatasan pengetahuan dalam hal pengelolaan keuangan, pencatatan transaksi, serta strategi pemasaran yang efektif.

Tabel 1 berikut menunjukkan hasil identifikasi masalah yang ditemukan selama wawancara.

Tabel 1: Identifikasi Masalah yang Dihadapi Pelaku Usaha Kerupuk Rumahan

Masalah	Persentase Responden (%)
Kurangnya pengetahuan dalam pengelolaan keuangan	78%
Tidak ada pencatatan transaksi yang sistematis	65%
Sulit dalam menentukan harga jual produk	58%
Pemasaran produk yang kurang efektif	70%
Tidak memiliki strategi pemasaran yang jelas	63%

Sumber: Hasil wawancara dengan pelaku usaha kerupuk rumahan di Kendari, 2025.

Pelatihan Bisnis dan Manajemen Keuangan

Setelah masalah diidentifikasi, langkah selanjutnya adalah penyusunan materi pelatihan yang disesuaikan dengan kebutuhan pelaku usaha. Pelatihan ini terdiri dari dua bagian utama: pelatihan manajemen bisnis dan pelatihan manajemen keuangan. Dalam pelatihan manajemen bisnis, pelaku usaha diberi pengetahuan mengenai pentingnya perencanaan bisnis, pengelolaan sumber daya, dan pengendalian biaya. Selain itu, mereka juga diajarkan cara membuat rencana usaha yang dapat membantu mereka dalam menghadapi tantangan dan meraih peluang pasar yang lebih luas.

Pelatihan manajemen keuangan difokuskan pada pentingnya pencatatan transaksi yang sistematis dan penggunaan laporan keuangan untuk memantau perkembangan usaha. Para pelaku usaha diberikan materi tentang cara menyusun laporan keuangan sederhana, seperti neraca dan laporan laba rugi. Selain itu, pelatihan ini juga mencakup perencanaan keuangan, pengelolaan modal kerja, serta strategi pengelolaan kas untuk memastikan kelancaran operasional usaha. Dalam pelatihan ini, digunakan contoh-contoh yang relevan dengan jenis usaha kerupuk rumahan untuk memudahkan pemahaman peserta.

Hasil dari pelatihan ini menunjukkan adanya peningkatan pemahaman yang signifikan dari para pelaku usaha. Sebelum pelatihan, hanya sekitar 22% pelaku usaha yang memiliki pengetahuan tentang laporan keuangan sederhana, sedangkan setelah pelatihan, 85% pelaku usaha mampu membuat laporan keuangan mereka dengan menggunakan format yang benar.

Tabel 2 berikut menunjukkan perubahan pengetahuan pelaku usaha tentang pengelolaan keuangan sebelum dan setelah pelatihan.

Tabel 2: Perubahan Pengetahuan Pelaku Usaha Tentang Pengelolaan Keuangan Sebelum dan Setelah Pelatihan

Aspek Pengelolaan Keuangan	Sebelum Pelatihan (%)	Setelah Pelatihan (%)
----------------------------	-----------------------	-----------------------

Pengetahuan tentang laporan keuangan	22%	85%
Kemampuan menyusun neraca	18%	80%
Pemahaman tentang perencanaan keuangan	25%	90%
Pengelolaan modal kerja	30%	87%

Sumber: Hasil pelatihan, 2025.

Pendampingan Praktis di Lokasi Usaha

Pendampingan praktis dilakukan dengan cara mengunjungi langsung lokasi usaha para pelaku usaha kerupuk rumahan. Pada tahap ini, pendampingan dilakukan dengan memberikan arahan tentang cara mempraktikkan apa yang telah dipelajari selama pelatihan. Pendampingan meliputi bantuan dalam menyusun laporan keuangan secara langsung, pengawasan terhadap pengelolaan keuangan harian, serta pembimbingan dalam menentukan harga jual produk berdasarkan analisis biaya dan margin keuntungan.

Selain itu, para pelaku usaha juga dibimbing dalam hal pengelolaan modal kerja, yakni bagaimana mengatur dana yang diperlukan untuk operasional dan produksi. Pembekalan tentang penggunaan aplikasi akuntansi sederhana juga diberikan untuk membantu mereka dalam mencatat transaksi harian secara efisien. Selama proses pendampingan, pelaku usaha menunjukkan peningkatan dalam penggunaan aplikasi dan pencatatan keuangan yang lebih terstruktur.

Pelatihan Pemasaran dan Pengembangan Strategi

Selain pelatihan dan pendampingan terkait manajemen bisnis dan keuangan, pelatihan pemasaran juga diberikan untuk membantu pelaku usaha dalam memasarkan produk kerupuk mereka secara lebih efektif. Pelatihan pemasaran difokuskan pada pengenalan strategi pemasaran digital yang relevan untuk usaha mikro, seperti penggunaan media sosial dan marketplace untuk memperluas pasar. Pelaku usaha juga diajarkan cara menentukan harga jual yang kompetitif dan strategi promosi yang tepat sasaran.

Berdasarkan hasil evaluasi, 75% pelaku usaha yang mengikuti pelatihan pemasaran mengaku mulai menerapkan media sosial, seperti Instagram dan Facebook, untuk mempromosikan produk mereka. Selain itu, mereka juga mulai menggunakan platform online seperti Tokopedia dan Bukalapak untuk menjual produk mereka secara lebih luas.

Tabel 3: Perubahan Penerapan Strategi Pemasaran Setelah Pelatihan

Jenis Pemasaran	Sebelum Pelatihan (%)	Setelah Pelatihan (%)
Pemasaran melalui media sosial	10%	75%
Pemasaran melalui platform online	5%	60%
Promosi melalui diskon dan hadiah	20%	50%

Sumber: Hasil pelatihan pemasaran, 2025.

Evaluasi Hasil Kegiatan

Setelah pelaksanaan pelatihan dan pendampingan, evaluasi dilakukan untuk menilai sejauh mana perubahan yang terjadi pada pelaku usaha, baik dalam hal pengelolaan keuangan maupun pengembangan bisnis mereka. Evaluasi dilakukan dengan cara wawancara lanjutan dan pengumpulan data tentang kinerja usaha setelah program pengabdian.

Hasil evaluasi menunjukkan bahwa terdapat peningkatan signifikan dalam pengelolaan keuangan dan kinerja usaha secara keseluruhan. Sebelum program, sebagian besar pelaku usaha mengalami kesulitan dalam mengatur keuangan dan mengelola modal kerja, namun setelah mengikuti pelatihan dan pendampingan, mereka dapat mengelola keuangan usaha dengan lebih baik dan efektif. Selain itu, 65% pelaku usaha mengalami peningkatan pendapatan setelah menerapkan strategi pemasaran yang telah diajarkan.

Tabel 4: Peningkatan Pendapatan Usaha Setelah Pelatihan

Kriteria	Sebelum Pelatihan	Setelah Pelatihan
Pendapatan rata-rata per bulan (IDR)	5.000.000	7.500.000
Jumlah pelanggan yang dilayani	300	500
Penjualan produk kerupuk per bulan	150 kg	250 kg

Sumber: Hasil evaluasi kegiatan, 2025.

Berdasarkan hasil kegiatan, dapat disimpulkan bahwa program pengabdian ini berhasil meningkatkan kapasitas pelaku usaha kerupuk rumahan di Kendari dalam hal pengelolaan bisnis dan keuangan. Pelaku usaha mengalami peningkatan signifikan dalam kemampuan menyusun laporan keuangan, mengelola modal kerja, dan menerapkan strategi pemasaran yang lebih efektif. Pendampingan dan pelatihan yang dilakukan telah memberikan dampak positif terhadap peningkatan pendapatan dan daya saing usaha mikro ini. Keberlanjutan usaha mikro di Kendari dapat terjaga jika pelaku usaha terus mengembangkan pengetahuan dan keterampilan yang telah diperoleh melalui program pengabdian ini.

KESIMPULAN

Kesimpulan dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang berfokus pada penguatan keberlanjutan usaha mikro di Kendari melalui pendampingan bisnis dan manajemen keuangan menunjukkan dampak yang signifikan bagi para pelaku usaha, khususnya pada pabrik kerupuk rumahan. Kegiatan ini berhasil memberikan pemahaman yang lebih baik kepada pelaku usaha mengenai pentingnya pengelolaan keuangan yang sistematis dan penerapan strategi pemasaran yang efektif. Pendampingan yang diberikan tidak hanya berupa pelatihan teori tetapi juga bimbingan praktis yang langsung diterapkan

dalam kegiatan usaha mereka. Sebelum pelatihan, banyak pelaku usaha yang belum memiliki pengetahuan yang memadai mengenai pengelolaan keuangan dan strategi pemasaran, namun setelah mengikuti program, sebagian besar dari mereka mampu menyusun laporan keuangan yang sederhana, memahami perencanaan keuangan, serta memanfaatkan teknologi untuk mengelola transaksi keuangan. Selain itu, mereka juga mulai menerapkan strategi pemasaran melalui media sosial dan platform online, yang telah terbukti meningkatkan daya saing produk mereka.

Evaluasi hasil kegiatan menunjukkan adanya peningkatan signifikan pada kinerja usaha, baik dari segi pengelolaan keuangan maupun pendapatan. Pelaku usaha yang sebelumnya kesulitan dalam mengatur modal kerja dan pencatatan transaksi kini dapat mengelola keuangan mereka lebih baik dan terstruktur. Dengan adanya pelatihan tentang pemasaran digital, mereka juga mampu memperluas jangkauan pasar mereka. Dalam hal ini, penggunaan media sosial dan marketplace telah memberikan kontribusi besar dalam peningkatan penjualan. Hasil evaluasi menunjukkan bahwa pendapatan rata-rata per bulan meningkat, dan jumlah pelanggan yang dilayani juga bertambah. Keberlanjutan usaha mikro ini sangat tergantung pada penerapan pengetahuan dan keterampilan yang telah diberikan. Oleh karena itu, diharapkan kegiatan pengabdian ini dapat menjadi model yang bermanfaat dalam pengembangan usaha mikro di daerah lain, serta mendorong perkembangan ekonomi lokal yang lebih berkelanjutan.

DAFTAR PUSTAKA

- BPS. (2020). *Statistik UMKM Indonesia 2020*. Badan Pusat Statistik.
- Dewi, N. S., & Sari, A. P. (2021). Penggunaan teknologi dalam pengelolaan keuangan usaha mikro. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, 15(3), 45-55.
- Pratama, R. T., & Rahayu, D. (2020). Pelatihan manajemen keuangan untuk usaha mikro: Meningkatkan kemampuan pengelolaan usaha. *Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 8(2), 77-85.
- Rahman, M. A. (2020). Strategi pemasaran untuk usaha mikro di Indonesia. *Jurnal Pemasaran Indonesia*, 13(4), 121-134.
- Rachmawati, F. (2018). Keterampilan manajerial pelaku usaha mikro di Indonesia. *Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan*, 7(1), 50-58.
- Suryani, N. (2019). Manajemen keuangan untuk usaha mikro: Pengaruhnya terhadap efisiensi dan keuntungan usaha. *Jurnal Ekonomi Pembangunan*, 12(2), 78-88.
- Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kendari. (2021). *Perkembangan industri kerupuk rumahan di Kendari*. Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kota Kendari.
- Badan Pusat Statistik. (2020). *Statistik ekonomi Indonesia 2020*. BPS.
- Suryani, D. (2019). Manajemen pengelolaan keuangan dan bisnis mikro. *Jurnal Pengembangan Usaha Mikro*, 10(3), 10-18.

Wijaya, A. S. G. (2024). Strategi manajerial dalam meningkatkan pengelolaan usaha mikro. *Dinamika: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 2(2), 122-133.