



## Biaya Dan Pendapatan Umkm Jasa Pulsa Dan Kuota Di Perkotaan Pada Konter "FAHMI CELL"

Nurhalimah<sup>1✉</sup>, Dhelzahra Yashinta<sup>2</sup>, Dwi Epty Hidayaty<sup>3</sup>, Santi Pertiwi Hari Sandi<sup>4</sup>  
Prodi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Buana Perjuangan  
Email: [mn21.nurhalimah300@mhs.ubpkarawang.ac.id](mailto:mn21.nurhalimah300@mhs.ubpkarawang.ac.id)<sup>1✉</sup>

### Abstrak

Toko UMKM yang menyediakan jasa pulsa dan kuota penting dalam memenuhi kebutuhan komunikasi dan akses internet masyarakat perkotaan. Namun, persaingan semakin ketat dan biaya operasional semakin tinggi. Observasi ini mengevaluasi kinerja keuangan toko "Fahmi Cell" dengan menganalisis biaya dan pendapatan melalui studi kasus dan wawancara dengan pemilik toko. Hasil observasi menunjukkan biaya operasional terbesar adalah pembelian pulsa dan kuota, listrik, telekomunikasi, dan gaji karyawan. Pendapatan utama berasal dari penjualan pulsa dan kuota, diikuti oleh pembayaran tagihan bulanan seperti PLN dan PDAM. Rasio keuangan menunjukkan toko dapat mengelola biaya operasional dengan efisien sehingga menghasilkan keuntungan besar. Observasi ini bermanfaat bagi pemilik toko dan UMKM lainnya untuk memahami faktor-faktor yang mempengaruhi kinerja keuangan dan mengembangkan strategi bisnis yang lebih efektif. Hasil observasi juga memberikan kontribusi pada perkembangan teori dan literatur tentang manajemen keuangan UMKM.

Kata Kunci : *UMKM, Biaya dan Pendapatan, Jasa pulsa dan kuota*

### Abstract

UMKM shops that provide credit and quota services are important in meeting the communication needs and internet access of urban communities. However, competition is getting tougher and operational costs are getting higher. This study evaluates the financial performance of the store "Fahmi Cell" by analyzing costs and revenues through case studies and interviews with store owners. The results show that the biggest operational costs are the purchase of pulses and quotas, electricity, telecommunications, and employee salaries. The main income comes from the sale of credit and quotas, followed by payment of monthly bills such as PLN and PDAM. Financial ratio analysis shows that stores can manage operational costs efficiently so as to generate large profits. This research is useful for shop owners and other MSMEs to understand the factors that affect financial performance and develop more effective business strategies. The research results also contribute to the development of theory and literature on MSME financial management.

Keywords : *MSME, Fees and Income, Pulse and quota services*

### PENDAHULUAN

Peningkatan penggunaan teknologi komunikasi melalui ponsel seluler menjadi hal umum dalam masyarakat. Seiring dengan bertambahnya pelanggan seluler dari waktu ke waktu, tidak dapat disangkal bahwa hal tersebut juga berdampak pada meningkatnya aktivitas bisnis jual beli pulsa seluler. Bisnis penjualan pulsa seluler menjadi pilihan yang mudah dan terjangkau, sehingga banyak UMKM (usaha mikro kecil menengah) yang terlibat dalam industri ini.

Artikel ini dimulai dengan fokus pada pertumbuhan bisnis mikro, kecil, dan menengah (UMKM) di sektor jasa pulsa dan kuota di wilayah perkotaan. Karena UMKM ini biasanya memiliki modal yang terbatas dan menghadapi persaingan yang ketat, diperlukan pengelolaan biaya dan pendapatan untuk memastikan kelangsungan hidup dan pertumbuhan bisnis UMKM tersebut.

Artikel ini dilakukan dengan melakukan wawancara pada satu toko UMKM jasa pulsa dan kuota di "Fahmi Cell" untuk memberikan gambaran yang lebih jelas mengenai biaya dan pendapatan toko serta pengelolaan kinerja keuangannya. Pengelolaan ini sangat penting dalam mengelola bisnis UMKM secara efektif dan efisien, terutama dalam kondisi perekonomian yang sulit seperti masa pandemi COVID-19.

Artikel ini diharapkan dapat menemukan solusi untuk meningkatkan kinerja keuangan toko UMKM jasa pulsa dan kuota di perkotaan, membantu pemilik toko dalam mempertahankan dan mengembangkan bisnis mereka, dan memberikan masukan bagi para pengusaha UMKM yang ingin membuka bisnis jasa pulsa dan kuota di masa depan.

Observasi ini mengkaji profil serta performa keuangan toko UMKM jasa pulsa dan kuota "Fahmi Cell" dengan fokus pada pengelolaan biaya dan pendapatan. Tujuan dari observasi ini adalah untuk mengeksplorasi rincian biaya dan pendapatan toko serta implikasinya pada kinerja keuangan. Observasi ini mencakup pembahasan tentang profil toko, rincian biaya, dan pendapatan yang diperoleh oleh toko, serta faktor-faktor yang mempengaruhi kinerja keuangan. Diharapkan, observasi ini dapat memberikan masukan yang berguna bagi pemilik toko untuk mengelola bisnis mereka dengan lebih efisien dan efektif, terutama dalam mengelola biaya operasional dan mengoptimalkan pendapatan. Selain itu, hasil observasi juga dapat memberikan kontribusi pada pengembangan literatur dan teori terkait pengelolaan keuangan UMKM.

Artikel ini bertujuan untuk memberikan pemahaman tentang profil dan kinerja keuangan toko UMKM jasa pulsa dan kuota "Fahmi Cell" dengan melakukan pengelolaan biaya dan pendapatan. Tujuan artikel juga mencakup identifikasi rincian biaya dan pendapatan yang diperoleh oleh toko serta mengevaluasi implikasi hasil pengelolaan terhadap kinerja keuangan toko. Melalui tujuan ini, diharapkan dapat memberikan kontribusi pada pengembangan bisnis UMKM jasa pulsa dan kuota di perkotaan, serta memberikan informasi yang bermanfaat bagi pemilik toko dalam meningkatkan kinerja keuangan toko mereka.

Artikel ini memiliki manfaat yang penting, yaitu memberikan informasi berguna bagi pemilik toko UMKM jasa pulsa dan kuota dalam mengelola bisnis secara efektif dan efisien, menjadi referensi untuk meningkatkan kinerja keuangan toko, memberikan masukan bagi pengusaha UMKM yang ingin membuka bisnis serupa di masa depan, serta berkontribusi pada pengembangan bisnis UMKM jasa pulsa dan kuota di perkotaan.

UMKM adalah singkatan dari Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah yang memiliki ciri-ciri berupa jumlah karyawan kurang dari 100 orang dan modal yang relatif kecil. Biasanya, UMKM didirikan oleh individu atau kelompok kecil dengan fokus pada pelayanan atau produksi barang dalam skala kecil hingga menengah. Kontribusi UMKM sangat penting bagi perekonomian nasional karena dapat memberikan lapangan kerja yang signifikan, mendorong pertumbuhan ekonomi, serta memperbaiki distribusi pendapatan. Sebagai salah satu pilar dalam pembangunan ekonomi yang berkelanjutan,

UMKM dapat memajukan sektor ekonomi di tingkat lokal dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat.

Metode pengelolaan biaya dan pendapatan adalah cara untuk mengevaluasi kinerja keuangan suatu bisnis atau organisasi dengan membandingkan biaya yang dikeluarkan dengan pendapatan yang dihasilkan. Pengelolaan ini membantu menentukan apakah bisnis atau organisasi mengalami keuntungan atau kerugian, serta membantu dalam pengawasan dan pengendalian pengeluaran dan pemasukan untuk meningkatkan efisiensi dan efektivitas bisnis. Semua biaya yang terkait dengan operasional bisnis, termasuk biaya overhead, produksi, dan pemasaran, diperhitungkan dalam pengelolaan ini. Pendapatan dapat berasal dari penjualan barang atau jasa, bunga, atau investasi. Pengelolaan biaya dan pendapatan ini sangat bermanfaat bagi para pengambil keputusan dalam menentukan strategi bisnis yang efektif dan tepat.

Layanan jasa pulsa dan kuota merupakan jenis layanan yang menyediakan pembelian pulsa telepon seluler dan paket data internet bagi pengguna ponsel pintar atau smartphone. Biasanya, layanan ini ditawarkan oleh para penjual kecil yang memiliki toko di sekitar lingkungan atau di pusat perbelanjaan. Pengguna dapat membeli pulsa dan paket data internet dengan harga yang telah ditetapkan oleh penyedia layanan telekomunikasi atau internet melalui layanan jasa pulsa dan kuota ini. Setelah melakukan pembayaran, pengguna akan menerima kode atau nomor yang dapat digunakan untuk mengisi pulsa atau membeli paket data internet melalui ponsel mereka. Layanan jasa pulsa dan kuota memiliki peran yang penting dalam memfasilitasi akses telekomunikasi bagi masyarakat, terutama bagi mereka yang tidak memiliki akses ke rekening bank atau kartu kredit untuk melakukan pembelian secara online. Selain itu, layanan jasa pulsa dan kuota juga memberikan peluang bisnis bagi para penjual kecil, sehingga dapat meningkatkan pendapatan mereka.

## METODE PENELITIAN

Metode ini menggunakan deskriptif dan observasi dengan menggunakan beberapa pendekatan yang berbeda untuk mendapatkan hasil yang diinginkan. Langkah pertama adalah melakukan studi literatur untuk memahami karakteristik UMKM jasa pulsa dan kuota, serta pengelolaan biaya dan pendapatan yang umum diterapkan dalam bisnis jenis ini. Langkah kedua adalah melakukan observasi langsung pada toko UMKM jasa pulsa dan kuota untuk mencatat informasi penting yang mungkin mempengaruhi biaya dan pendapatan toko. Langkah ketiga adalah melakukan wawancara dengan

pemilik toko atau staf untuk memperoleh informasi yang lebih detail tentang masalah pengelolaan biaya dan pendapatan dalam toko. Langkah terakhir adalah menarik kesimpulan dari hasil observasi dan memberikan rekomendasi bagi pemilik toko UMKM jasa pulsa dan kuota untuk meningkatkan pengelolaan biaya operasional dengan baik dan meningkatkan pendapatan.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Profile UMKM Jasa pulsa dan Kuota

Dari hasil observasi, dapat disimpulkan bahwa toko UMKM jasa pulsa dan kuota yang terpilih yaitu "Fahmi cell" memiliki profil yang baik. Lokasinya berada di daerah perkotaan Karawang yang mudah dijangkau oleh pelanggan. Toko ini menyediakan berbagai produk dan layanan seperti pulsa, paket data internet, dan pembayaran tagihan bulanan. Meskipun toko "Fahmi cell" menghadapi biaya operasional yang signifikan, namun masih mampu menghasilkan pendapatan yang cukup besar melalui penjualan produk dan layanan. Strategi pemasaran seperti penggunaan banner iklan di dalam dan luar toko, serta promosi di media sosial, telah diterapkan untuk menarik perhatian pelanggan. Pelanggan toko "Fahmi cell" terdiri dari pelanggan tetap yang loyal dan pelanggan baru yang didapatkan melalui promosi dan rekomendasi dari pelanggan yang puas dengan layanan yang diberikan. Namun, tantangan yang perlu diatasi adalah biaya operasional yang tinggi agar toko dapat tetap menguntungkan dan berkelanjutan dalam jangka panjang.

### Rincian Biaya Toko

Berdasarkan hasil observasi, ditemukan beberapa biaya yang dikeluarkan oleh toko "Fahmi cell" sebagai berikut:

Tabel 1. Rincian Biaya Toko

NO	Rincian Biaya	Jumlah (Rp)
1	Gaji Karyawan	2.100.000/bulan
2	Listrik	500.000/bulan
	Total Biaya Operasional	2.600.000/bulan
Perlu diingat bahwa biaya operasional tersebut belum termasuk biaya lain yang mungkin tidak tercatat dalam data, seperti		

biaya pajak dan administrasi lainnya.		
---------------------------------------	--	--

Dari hasil observasi, dapat disimpulkan bahwa biaya operasional toko "Fahmi cell" cukup besar dan menjadi salah satu faktor yang mempengaruhi keuntungan atau kerugian yang dihasilkan oleh toko tersebut. Oleh karena itu, penting bagi pemilik toko untuk memperhatikan pengelolaan biaya operasional dengan baik, termasuk melakukan penghematan biaya di tempat yang memungkinkan dan mencari strategi pemasaran yang efektif dengan biaya yang lebih rendah.

#### Rincian Pendapatan Toko

Berdasarkan hasil observasi, ditemukan rincian pendapatan yang diperoleh oleh toko UMKM jasa pulsa dan kuota "Fahmi cell", antara lain:

Tabel 2. Rincian Pendapatan Toko

Jenis Pulsa	Jumlah Penjualan
Pulsa	15.000.000/bulan
Paket data internet	10.000.000/bulan
Pembayaran tagihan bulanan	5.000.000/bulan
Total	30.000.000/bulan

Dari hasil observasi, dapat dinyatakan bahwa toko UMKM jasa pulsa dan kuota "Fahmi cell" telah berhasil mendapatkan pendapatan yang signifikan melalui penjualan pulsa, paket data internet, dan layanan pembayaran tagihan bulanan. Fakta tersebut menunjukkan bahwa produk dan layanan yang ditawarkan oleh toko "Fahmi cell" diminati oleh masyarakat dan mampu memberikan kontribusi yang cukup besar terhadap pendapatan toko.

Namun demikian, pendapatan tersebut perlu dipertahankan dan ditingkatkan secara berkelanjutan dengan melakukan strategi pemasaran yang efektif dan mempertahankan kualitas produk dan layanan yang baik, serta memperhatikan persaingan yang semakin ketat dengan toko-toko serupa di sekitar lokasi tersebut.

#### Pengelolaan biaya dan pendapatan toko

Berdasarkan hasil observasi, dapat dilakukan pengelolaan biaya dan pendapatan pada toko UMKM jasa pulsa dan kuota "Fahmi cell", antara lain:

Tabel 3. Margin Keuntungan Kotor

Keterangan	Jumlah/Bulan
------------	--------------

Pendapatan Total	Rp30.000.000
Biaya Operasional	Rp2.600.000
Margin Keuntungan Kotor	Rp27.400.000

Tabel 4. Margin keuntungan bersih

Keterangan	Jumlah/Bulan
Margin Keuntungan Kotor	Rp27.400.000
Biaya Pajak dan Administrasi	Rp500.000
Margin Keuntungan Bersih	Rp26.900.000

Tabel 5. Rasio keuntungan terhadap biaya operasional

Keterangan	Jumlah/Bulan
Margin Keuntungan Kotor	Rp27.400000
Biaya Operasional	Rp2.600.000
Rasio keuntungan terhadap Biaya Operasional (ROI)	10,5

Berdasarkan pengelolaan pendapatan dan biaya, dapat disimpulkan bahwa toko UMKM "Fahmi Cell" yang menjual pulsa, paket data internet, dan layanan pembayaran tagihan bulanan, menghasilkan keuntungan yang besar meskipun biaya operasionalnya juga besar. Rasio keuntungan terhadap biaya operasional yang tinggi menunjukkan bahwa toko tersebut dapat mengelola biaya operasional dengan efisien sehingga memperoleh keuntungan yang maksimal. Meskipun demikian, diperlukan upaya untuk meningkatkan keuntungan dan efisiensi biaya operasional, seperti mencari sumber pendapatan baru, meningkatkan strategi pemasaran, dan memperbaiki manajemen biaya operasional.

## PEMBAHASAN

### Pengelolaan Data

Pembahasan mengenai pengelolaan data pada observasi ini terdiri dari dua bagian, yaitu pengelolaan biaya dan pengelolaan pendapatan.

### Pengelolaan biaya

Tim mengidentifikasi dan mengelompokkan biaya yang dikeluarkan oleh toko UMKM "Fahmi cell" untuk jasa pulsa dan kuota. Hasil observasi menunjukkan bahwa

biaya pembelian pulsa dan kuota, biaya listrik, biaya sewa tempat usaha, biaya telekomunikasi, dan biaya gaji karyawan merupakan biaya-biaya yang paling besar.

Pengelolaan pendapatan

Tim mengidentifikasi dan mengelompokkan sumber pendapatan yang diperoleh oleh toko UMKM "Fahmi cell". Hasil observasi menunjukkan bahwa penjualan pulsa dan kuota adalah sumber pendapatan terbesar, diikuti oleh penjualan layanan pembayaran tagihan bulanan seperti PLN dan PDAM.

Tim menggunakan metode pengelolaan keuangan seperti margin keuntungan kotor, margin keuntungan bersih, dan rasio keuntungan terhadap biaya operasional dalam pengelolaan biaya dan pendapatan. Dengan menggunakan pengelolaan ini, tim dapat mengetahui besarnya keuntungan yang dihasilkan oleh toko "Fahmi cell" serta rasio keuntungan terhadap biaya operasional yang dapat digunakan sebagai acuan untuk mengukur efisiensi pengelolaan biaya operasional.

Observasi digunakan dalam pengumpulan data dengan melakukan wawancara dengan pemilik toko dan karyawan untuk memperoleh data yang lebih detail dan akurat. Meskipun demikian, tim merekomendasikan untuk melakukan upaya-upaya untuk meningkatkan keuntungan dan efisiensi biaya operasional lebih lanjut, seperti mencari sumber pendapatan baru, melakukan strategi pemasaran yang lebih efektif, dan mengoptimalkan pengelolaan biaya operasional.

Pembahasan hasil observasi

Hasil observasi menunjukkan bahwa biaya operasional yang besar dapat berdampak pada margin keuntungan kotor. Biaya-biaya terbesar yang mempengaruhi margin keuntungan kotor adalah biaya pembelian pulsa dan kuota, biaya listrik, biaya telekomunikasi, dan biaya gaji karyawan. Semakin besar biaya operasional, maka margin keuntungan kotor akan semakin kecil.

Pendapatan dari penjualan layanan pembayaran tagihan bulanan memiliki kontribusi signifikan terhadap pendapatan toko UMKM jasa pulsa dan kuota "Fahmi cell". Sumber pendapatan terbesar adalah penjualan pulsa dan kuota, diikuti oleh penjualan layanan pembayaran tagihan bulanan seperti PLN dan PDAM.

Rasio keuntungan terhadap biaya operasional yang tinggi menunjukkan bahwa toko UMKM jasa pulsa dan kuota "Fahmi cell" dapat mengelola biaya operasional dengan efisien sehingga dapat menghasilkan keuntungan yang besar.

Peran pemilik toko sangat penting dalam pengelolaan bisnis. Pemilik toko harus mampu mengatur dan mengelola biaya operasional dengan efisien, mengatur

persediaan produk dengan baik, serta memiliki kemampuan dalam mengambil keputusan bisnis yang tepat. Keterampilan manajerial yang dimiliki oleh pemilik toko dapat mempengaruhi keberhasilan dalam menjalankan bisnis.

Perkembangan teknologi berdampak pada bisnis jasa pulsa dan kuota. Terdapat penurunan pendapatan dari penjualan pulsa dan kuota dalam beberapa bulan terakhir, kemungkinan disebabkan oleh adanya aplikasi digital yang memungkinkan pengguna untuk membeli pulsa dan kuota secara langsung tanpa harus melalui toko fisik. Oleh karena itu, toko UMKM jasa pulsa dan kuota "Fahmi cell" harus dapat beradaptasi dengan perubahan dan memanfaatkan teknologi yang ada untuk tetap bersaing dalam bisnis jasa pulsa dan kuota.

Hasil observasi ini memiliki makna penting bagi pemilik UMKM yang menjual pulsa dan kuota. Berdasarkan pengelolaan biaya dan pendapatan, dapat disimpulkan bahwa margin keuntungan yang diterapkan pada setiap produk adalah faktor yang paling berpengaruh terhadap keuntungan toko. Karena itu, pemilik toko harus memperhatikan dengan cermat margin keuntungan yang diterapkan pada setiap produk agar keuntungan dapat ditingkatkan secara optimal.

Selain itu, pemilik toko juga harus memerhatikan pengelolaan biaya-biaya operasional seperti biaya listrik, sewa toko, gaji karyawan, dan sebagainya. Pemilihan sumber daya yang efektif dan pengelolaan biaya yang baik dapat membantu pemilik toko meningkatkan keuntungan dan kinerja usahanya.

Hasil observasi menunjukkan bahwa pelanggan lebih tertarik pada pembelian pulsa dan paket data dengan nominal tertentu. Karena itu, pemilik toko harus mempertahankan produk-produk tersebut dan melakukan riset pasar terlebih dahulu sebelum menambah variasi produk agar produk yang ditawarkan sesuai dengan kebutuhan dan keinginan pelanggan.

Dalam hal pemasaran, pemilik toko perlu meningkatkan kualitas layanan pelanggan dengan memberikan pelayanan yang ramah, responsif, dan berkualitas. Dengan cara ini, kepuasan pelanggan dapat meningkat, yang pada akhirnya dapat mempengaruhi jumlah penjualan dan reputasi toko.

Secara keseluruhan, hasil observasi ini memberikan kontribusi pada pemahaman tentang kinerja UMKM jasa pulsa dan kuota di perkotaan dan memberikan rekomendasi dan implikasi praktis bagi pemilik toko dalam meningkatkan kinerja usaha dan memperoleh keuntungan yang optimal.

## SIMPULAN

Dari hasil observasi ini, dapat disimpulkan bahwa jika dikelola dengan baik, UMKM jasa pulsa dan kuota memiliki potensi besar untuk menghasilkan keuntungan yang optimal. Kunci pengelolaan bisnis UMKM jasa pulsa dan kuota adalah pengelolaan biaya dan pendapatan yang efektif, di mana pemilik toko harus memperhatikan margin keuntungan dan pengelolaan biaya operasional dengan cermat.

Untuk mencapai keuntungan yang optimal, penting bagi pemilik toko untuk mempertahankan produk-produk yang paling diminati oleh pelanggan dan melakukan riset pasar sebelum memperluas variasi produk. Selain itu, pemasaran yang efektif dan pelayanan pelanggan berkualitas juga merupakan faktor penting dalam meningkatkan kepuasan pelanggan dan reputasi toko.

Dalam rangka meningkatkan kinerja usaha dan memperoleh keuntungan yang optimal, disarankan bagi pemilik toko UMKM jasa pulsa dan kuota untuk memperhatikan pengelolaan biaya dan pendapatan secara teliti, mempertahankan produk-produk yang diminati, memperluas variasi produk, serta meningkatkan kualitas layanan pelanggan dan upaya pemasaran. Dengan mengikuti rekomendasi ini, pemilik toko dapat meningkatkan kinerja usaha dan memperoleh keuntungan yang optimal dalam bisnis jasa pulsa dan kuota.

Dari hasil observasi biaya dan pendapatan pada toko pulsa dan kuota, terdapat beberapa rekomendasi yang dapat diberikan untuk meningkatkan kinerja keuangan dan kelangsungan bisnisnya. Saran-saran tersebut meliputi optimalisasi stok produk, pengurangan biaya operasional, memperluas jangkauan pasar, dan menjalin kerjasama dengan penyedia layanan dan produk terkait. Diharapkan dengan menerapkan saran-saran tersebut, pemilik toko dapat meningkatkan kinerja keuangan dan kelangsungan bisnisnya.

Di samping itu, untuk observasi selanjutnya dapat dilakukan mengenai faktor eksternal terhadap kinerja keuangan toko pulsa dan kuota. Observasi ini dapat membahas persaingan pasar, perubahan kebijakan pemerintah terhadap industri pulsa dan kuota, dan faktor-faktor lainnya terhadap kinerja keuangan toko pulsa dan kuota. Dengan demikian, pemilik toko dapat memahami faktor-faktor yang mempengaruhi kinerja keuangan mereka dan dapat mengambil tindakan yang tepat untuk meningkatkan kinerja keuangan toko pulsa dan kuota.

## DAFTAR PUSTAKA

- Hamjen, H. (2014). PERSEPSI MASYARAKAT TENTANG DAMPAK ISI ULANG PULSA DI ATM TERHADAP UMKM PENJUAL PULSA SELULER PUBLIC PERCEPTION OF CELLULAR TOP UP BY ATM AGAINTS THE SME'S MOBILE PULSE SELLERS. *Jurnal Penelitian Pers dan Komunikasi Pembangunan*, 18(1), 31-44.
- Afrialdo, R., Zulfanetti, Z., & Umiyati, E. (2020). Analisis pendapatan pedagang pulsa dan paket data di Kabupaten Tanjung Jabung Barat (Studi Kasus Kecamatan Tungkal Ilir). *E-Journal Perdagangan Industri Dan Moneter*, 8(3), 113-126.
- Hidayaty, D., Sandi, S., & Arimurti, T. (2022). ANALISIS KEUANGAN UMKM ANYAMAN BAMBU DESA WARINGINKARYA KECAMATAN LEMAH ABANG SELAMA PPKM. *PROSIDING KONFERENSI NASIONAL PENELITIAN DAN PENGABDIAN UNIVERSITAS BUANA PERJUANGAN KARAWANG*, 2(1), 910-921.