

Pelatihan Perhitungan Harga Pokok Produksi Untuk Pengembangan Usaha Produksi Kuliner Kue Di Kota Jambi

Netty Herawaty*, Sri Rahayu, Wiwik Tiswiyanti, Rahayu, Sylvia Kartika Wulan B

Universitas Jambi

Alamat: Jl. Raya Jambi-Ma.Bulian KM.15 Mendalo Indah Kec. Jaluko Kab. Muaro Jambi 36361

*email: netherawaty@unja.ac.id

Abstrak

Pengabdian ini berjudul Pelatihan Perhitungan Harga Pokok Produksi Untuk Pengembangan Usaha Produksi Kuliner Kue Di Kota Jambi. Pengabdian ini dilaksanakan dengan mitra usaha kuliner Lapis Angso Duo. Tujuan pengabdian ini adalah meningkatkan pengetahuan dan kemampuan mitra dan peserta lainnya dalam perhitungan harga pokok produksi dan bagaimana pembelian bahan baku yang efisien sehingga pada saat ada orderan, produksi tidak terhambat hanya karena ketidaktersediaan bahan baku atau kekurangan bahan baku. Permasalahan mitra yaitu permasalahan dalam perhitungan harga pokok produksi yang nantinya akan berdampak terhadap penentuan harga jual produk, permasalahan dalam pembelian, kapan sebaiknya mengorder kembali bahan baku, Permasalahan dengan adanya keterbatasan modal usaha dan permasalahan pemasaran. Metode yang digunakan dengan menggunakan ceramah kepada mitra dan peserta pengabdian dengan menyampaikan materi yang berkaitan dengan harga pokok produksi. Hasil pengabdian ini memperlihatkan bahwa pemahaman peserta terhadap perhitungan harga pokok produksi sudah ada namun mereka belum mempraktekkan secara utuh. Harapan peserta adalah adanya kegiatan lanjutan dari tim untuk tahun-tahun akan datang terutama dalam hal akuntansi UMKM.

Kata kunci: harga pokok produksi, kuliner, UMKM

Abstrak

This service is entitled Training on Calculating the Cost of Goods Production for the Development of Culinary Cake Production Businesses in Jambi City. This service is carried out with the culinary business partner Lapis Angso Duo. The aim of this service is to increase the knowledge and abilities of partners and other participants in calculating the cost of production and how to purchase raw materials efficiently so that when there is an order, production is not hampered simply because of the unavailability of raw materials or a shortage of raw materials. Partner problems are problems in calculating the cost of production which will later have an impact on determining product selling prices, problems in purchasing, when it is best to reorder raw materials, problems with limited business capital and marketing problems. The method used is lectures to partners and service participants by delivering material related to the cost of production. The results of this service show that the participants' understanding of calculating the cost of production already exists but they have not put it into practice completely. The participants' hope is that there will be continued activities from the team for the coming years, especially in terms of MSME accounting.

Key words: cost of production, culinary, MSMEs

1. PENDAHULUAN

Pemberdayaan Negara Indonesia dikenal dengan berbagai budaya dengan berbagai kulinernya. Negara Indonesia memiliki banyak sekali aneka dan jenis makanan nusantara mulai dari Sabang

sampai Papua. Kuliner Indonesia juga disukai oleh warga manca negara dan beberapa makanan khas Indonesia telah mendunia seperti masakan rendang, nasi goreng dan sate.

Industri rumahan adalah sebuah industri yang sistem organisasinya masih dalam skala rumah tangga dengan volume produksi yang tidak terlalu besar dan dilakukan di dalam rumah tangga dalam suatu bangunan industri. (Zuhri, 2013). Salah satu produk hasil dari industri rumah tangga adalah kuliner berupa produksi kue-kue basah seperti kue lapis, brownies, kue gulung nanas dan juga kue-kue kering seperti nastar.

Saat ini kehadiran Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Indonesia adalah sesuatu yang sangat penting bagi ekonomi suatu negara. Hal ini diperlihatkan dengan adanya perwujudan pembangunan bangsa yang separuhnya dipengaruhi oleh UMKM (Hidayatulloh & Maulana, 2021). UMKM mempunyai dampak yang besar dalam menciptakan tenaga kerja, meningkatkan pendapatan domestik bruto, melaksanakan ekspor, dan membentuk ekuitas atau investasi (Hamza & Agustien, 2019). UMKM juga diupayakan bisa melanjutkan usahanya di masa globalisasi dengan penemuan baru dan kemahiran untuk dapat bertarung dengan berbagai bisnis level nasional maupun global (Putri & Nugroho, 2020).

Lapis Angso Duo adalah usaha di bidang kuliner jenis kue-kue basah dan kering. Perizinan dari Dinas Kesehatan diperoleh pada bulan September 2018 dengan Nomor P-IRT 306157101206723 dan setahun kemudian yaitu pada tahun 2019 produk-produk Lapis Angso Duo memperoleh Sertifikat Halal dari Majelis Ulama Indonesia (MUI) Provinsi Jambi dengan nomor sertifikat 29200013920919. Usaha Lapis Angso Duo hadir pada tahun 2018 di Kota Jambi untuk menjawab kebutuhan masyarakat dan wisatawan yang berkunjung ke Jambi akan oleh-oleh atau buah tangan cita rasa Jambi. Usaha ini dimulai dari bisnis rumahan, usaha Lapis Angso Duo bercita-cita menjadi sebuah perusahaan kuliner yang dapat mempromosikan Jambi lewat varian rasa yang ditawarkan. Usaha Lapis Angso Duo memiliki kemasan menarik dan *eyecatching* dengan kotak ungunya. Warna Ungu dianggap sebagai warna semangat jiwa dan diharapkan akan membuat pelaku usaha ini akan terus memiliki semangat melanjutkan usahanya. Usaha Lapis Angso Duo diharapkan akan mudah dikenali sebagai oleh-oleh cita rasa Jambi karena bahan baku yang digunakan merupakan hasil perkebunan Jambi diantaranya kulit kayu manis dan nanas.

Usaha Lapis Angso Duo memiliki visi dan misi dimana visi Usaha Lapis Angso Duo yaitu menjadikan Usaha Lapis Angso Duo sebuah perusahaan yang menghadirkan berbagai kuliner atau kue oleh-oleh cita rasa Jambi yang dicintai masyarakat Jambi. Misi Usaha Lapis Angso Duo yaitu menggali dan mengembangkan berbagai potensi kuliner atau kue cita rasa Jambi, meningkatkan dan mengembangkan kemampuan usaha, memperluas jaringan promosi produk, memperkenalkan Jambi lewat kekayaan kulinernya dan sarana belajar bisnis dan praktek untuk masyarakat dan generasi muda.

Usaha Lapis Angso Duo menempati sebuah bangunan yang dijadikan rumah tinggal sekaligus sebagai tempat produksi dan juga toko yang menjual langsung produknya. Usaha Lapis Angso Duo terletak di Jalan Mpu Gandring No. 67 Kebun Jeruk Kel. Solok Sipin Kec. Danau Sipin Kota Jambi, persis depan Rumah Sakit Islam Arafah. Lapis Angso Duo juga sudah memiliki *outlet partner* dengan Toko Oleh-oleh Tempohoyac Thehok Thehok, Jennas Resto dan Cafe Sungai Kambang, Motto Koffie Cafe Telanaipura, Kopi Juara Cafe Lebak Bandung, Atlan-tiz Cafe Kotabaru dan Kantin Diknas Pendidikan Provinsi Jambi Telanaipura.

Segmen pasar Lapis Angso Duo adalah secara geografi yaitu warga Jambi dan pendatang, secara demografi adalah pelajar, mahasiswa, pegawai dan keluarga sedangkan secara *psychografic* yaitu penyuka travelling, penyuka kue, praktis, gaul. Lokasi yang dianggap strategis ini mendorong manajemen untuk mengembangkannya menjadi Toko Oleh-oleh Jambi, sehingga dapat membantu teman-teman UMKM Jambi untuk menitipkan dan menjual produknya. *Unique selling proposition* atau USP adalah keunikan produk atau differensiasi produk Lapis Angso Duo dengan produk lain yang ditawarkan dengan harga yang bersaing dan juga kualitas dari bahan bakunya termasuk bahan baku dari buah-buahan pilihan seperti buah nenas, kayu manis dan buah lainnya.

Semakin meningkatnya penjualan produk Lapis Angso Duo maka pihak manajemen sudah mulai mengalami hambatan-hambatan terutama dalam masalah perhitungan harga pokok produksi, pencatatan penjualan dan berapa keuntungan yang diperoleh. Rosmiati (2012) mengatakan lemahnya kemampuan manajerial dan Sumber Daya Manusia (SDM) akan menyebabkan pelaku bisnis skala kecil tidak bisa menjalankan bisnisnya dengan baik.

Manajemen sudah merasa perlu untuk memahami dan melakukan pencatatan yang sesuai dengan sistem akuntansi yang berterima umum. Keberadaan Standar Akuntansi Keuangan (SAK) EMKM digunakan oleh entitas atau perusahaan skala mikro, kecil, dan menengah. SAK EMKM merupakan standar pelaporan keuangan bagi para pelaku UMKM dan sekarang telah dilakukan simplifikasi dengan tujuan mempermudah UMKM dalam menyusun dan melaporkan laporan keuangan (IAI, 2016). Manajemen sudah harus memisahkan aset pribadi dengan aset Usaha Lapis Angso Duo sehingga dapat diketahui berapa keuntungan selama sebulan atau dalam satu periode tertentu. Manajemen memerlukan informasi biaya baik itu biaya produksi maupun biaya non produksi. Informasi biaya itu diperlukan sehingga manajemen bisa mempunyai suatu pedoman apakah jumlah input yang digunakan memiliki jumlah yang lebih rendah atau tinggi dibandingkan outputnya. (Mulyadi, 2012)

Kemasan produk Lapis Angso Duo dengan warna ungu yang menarik yang memiliki filosofi semangat jiwa dari pemiliknya agar tetap bertahan di saat perekonomian masih dalam masa pandemi covid 19. Harga Bahan Baku yang semakin meningkat, Usaha Lapis Angso Duo tetap bertahan dengan 3 orang pegawai yang membantu proses produksi. Logo Lapis Angso Duo dengan gambar 2 ekor angso yang memiliki latar belakang warna ungu.

Tujuan kegiatan pengabdian ini diharapkan khalayak sasaran yaitu mitra Lapis Angso Duo dan juga peserta lainnya dapat memahami perbedaan biaya-biaya. Mitra harus mampu membedakan mana biaya produksi, biaya non produksi, biaya variabel, biaya tetap. Kegiatan ini juga bermaksud agar adanya peningkatan kompetensi dan pemahaman mitra dan peserta dalam menghitung biaya produksi dan dalam pemahaman efisiensi pembelian bahan baku

Manajemen adalah kunci utama dalam menjalankan roda usaha. Pelaku bisnis kategori pemula, Lapis Angso Duo terus berbenah untuk memperbaiki manajemen dan sumber daya manusia (SDM) yang ada. Pihak manajemen awalnya merasakan promosi Lapis Angso Duo masih minim sehingga belum begitu dikenal secara luas oleh masyarakat Jambi namun seiring perkembangan bisnis Lapis Angso Duo mulai dikenal masyarakat lewat pemasaran sosial media. Usaha Lapis Angso Duo juga ikut dalam memajukan program UMKM salah satunya adalah tempat belajar

bisnis dan kue-kue bagi pemula dan masyarakat yang ingin mulai berbisnis. Anggraeni (2016) mengatakan bahwa ada beberapa hal yang menjadi hambatan besar yang mesti dijalani para pelaku UMKM yaitu kekurangan modal kerja, Sumber Daya Manusia (SDM), kebaruan produk dan teknologi, serta pemasaran. Permasalahan ini juga dialami oleh Usaha Lapis Angso Duo, seiring dengan pertumbuhan bisnis, manajemen menghadapi beberapa kendala antara lain:

1. Permasalahan dalam perhitungan harga pokok produksi yang nantinya akan berdampak terhadap penentuan harga jual produk Lapis Angso Duo dan juga berdampak terhadap berapa keuntungan yang diperoleh dalam satu periode tertentu. Kesalahan dalam perhitungan harga pokok produksi akan mengakibatkan biaya produksi tinggi atau sebaliknya biaya produksi rendah.
2. Permasalahan dalam pembelian, kapan sebaiknya mengorder kembali bahan baku dan bahan penolong sehingga pada saat ada pesanan di luar pesanan normal Usaha Lapis Angso Duo mampu memenuhi pesanan tersebut. Efisiensi dalam pembelian bahan baku belum dilakukan oleh Usaha Lapis Angso Duo.
3. Permasalahan dengan adanya keterbatasan modal usaha juga menjadi kendala Lapis Angso Duo untuk melengkapi berbagai kebutuhan peralatan yang diperlukan untuk mempercepat proses dan efisiensi tenaga dan waktu.
4. Permasalahan pemasaran awalnya juga dirasakan namun seiring perkembangan bisnis permasalahan pemasaran mulai dapat diatasi lewat pemasaran sosial media seperti *facebook* dan *Instagram*.

Pengabdian ini memiliki target yaitu pemilik usaha atau UMKM khususnya yang bergerak di bidang usaha kuliner yang ada di Kota Jambi. Luaran yang ingin dicapai pada pengabdian ini adalah pemahaman dan keterampilan mitra Lapis Angso Duo dan peserta dalam menghitung harga pokok produksi dan menentukan harga jual. Kemampuan mitra Lapis Angso Duo dalam melakukan *reorder point* untuk bahan baku sehingga produk menggunakan bahan baku yang berkualitas. Pengetahuan mitra dalam mengatasi permodalan usaha sehingga dengan penambahan modal usaha akan dapat meningkatkan kuantitas dan kualitas produk.

2. METODE

Metode pelaksanaan pengabdian meliputi tahapan sebagai berikut:

a. Tahap Persiapan Pengabdian

Tahap survei dilakukan pertemuan dengan mitra Lapis Angso Duo yang akan dijadikan target pelaksanaan pengabdian. Persiapan pengabdian ini juga dilakukan dengan berbagai cara misalnya bagaimana menyusun materi yang mau diberikan pada saat kegiatan pengabdian meliputi: penyusunan materi pengabdian, penyusunan jadwal saat pemberian materi, pembagian kerja tim pengabdian.

b. Tahap sosialisasi

Tahap sosialisasi ini dilakukan sebelum tim melaksanakan kegiatan pengabdian. Bentuk sosialisasi yang dilakukan seperti membuka silaturahmi dengan pemilik usaha Lapis Angso Duo sebagai mitra dari tim dan mengutarakan keinginan serta tujuan pengabdian ini. Pada tahap ini

juga dilakukan hubungan kerjasama dan menetapkan tanggal dan jam pelaksanaan kegiatan pengabdian dan siapa saja yang mau diikutsertakan dalam kegiatan ini.

c. Tahap Pelaksanaan PPM

Tim pelaksana kegiatan pengabdian pada masyarakat adalah dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis sebanyak 5 orang. Pengabdian ini juga melibatkan mahasiswa jurusan akuntansi yang sedang menulis skripsi sebanyak 3 orang untuk membantu tim PPM. Tahap ini adalah tahap untuk menyampaikan materi pengabdian tentang harga pokok produksi.

Pelatihan akan dilaksanakan dengan menggunakan pelatihan ceramah (*lecture*) dengan memberikan pemahaman dulu apa itu akuntansi. Mitra diberi penyuluhan apa itu biaya-biaya, Mulyadi (2018) menyebutkan biaya dikelompokkan ke dalam kelompok biaya produksi dan biaya non produksi. Pelatihan dimulai dengan mengklasifikasikan biaya ke dalam golongan masing-masing yaitu biaya produksi (biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan biaya overhead pabrik) dan biaya non produksi (biaya pemasaran dan biaya administrasi dan umum). Peserta pengabdian diberi pemahaman materi tentang apa yang dimaksud dengan biaya produksi, biaya non produksi, biaya variabel dan biaya tetap. Peserta juga diberi pemahaman tentang biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan biaya tak langsung (biaya overhead), pelatihan dilanjutkan dengan menjelaskan bagaimana cara perhitungan biaya produksi dan bagaimana sistem pembelian bahan baku.

d. Evaluasi Kegiatan dan Keberlanjutan program

Setelah seluruh kegiatan dilaksanakan maka tim pengabdian melakukan evaluasi kegiatan dengan memberikan pertanyaan pada peserta pengabdian tentang materi yang telah diberikan. Indikator yang digunakan tim pengabdian adalah apakah ada perubahan pengetahuan peserta tentang klasifikasi biaya, biaya produksi, biaya non produksi, biaya variabel dan biaya tetap sebelum kegiatan dan setelah kegiatan dan apakah ada perubahan pengetahuan dan pemahaman peserta tentang perhitungan biaya produksi dan pencatatan pembelian bahan baku sebelum kegiatan dan setelah kegiatan pengabdian.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Pengabdian ini adalah pengabdian mandiri yang dilaksanakan oleh tim dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis bekerja sama dengan Majelis Wilayah Forum HMI Wati (MW Forhati) Jambi dalam rangka Milad Kahmi yang ke 56 tahun 2022. Pelaksanaan kegiatan pengabdian bisa berjalan lancar atas kerjasama yang baik antara Tim Pengabdian dengan pengurus MW Forhati khususnya Bidang Ekonomi dan UMKM. Kegiatan pengabdian dilaksanakan di aula kediaman rumah dinas wakil wali Kota Jambi pada hari Sabtu 17 September 2022, jam 08.30 – 12.30 WIB.

Peserta pengabdian yaitu Lapis Angso Duo sebagai mitra pengabdian serta peserta yang berasal dari usaha bidang kuliner dan UMKM yang ada di Kota Jambi sebanyak 33 orang dan mahasiswa yang terlibat sebanyak 3 orang untuk membantu kelancaran penyelenggaraan pengabdian. Kegiatan ini juga dihadiri Ketua Umum MW Forhati Jambi dan beberapa tamu undangan yang berasal dari pengurus MW Forhati Jambi. Kegiatan berjalan dengan lancar dan peserta pengabdian terlihat sangat serius dan memperhatikan dengan seksama seluruh materi yang diberikan.

Tabel 1 Materi dan Jadwal Pengabdian

Pukul	Agenda	Pengisi Acara
08.30- 09.00	Registrasi Peserta	Tim dibantu mahasiswa
09.00-09.05	Menyanyikan Lagu Indonesia Raya	Tim dibantu mahasiswa
09.05-09.10	Pembacaan Doa	Tim dibantu mahasiswa
09.10-09.20	Pembukaan dari ketua tim pengabdian	Dr Netty Herawaty,S.E,M.Si,Ak,CA
09.20-10.20	Penyampaian materi: a. apa pentingnya menghitung harga pokok produksi b. klasifikasi biaya produksi dan non produksi c. Bentuk laporan biaya produksi	Tim
10.20-11.00	Penyampaian materi tentang cara menghitung harga pokok produksi	Tim
11.00-12.00	Diskusi dan tanya jawab	Tim
12.00- 12.30	Evaluasi Kegiatan Pengabdian	Tim
12.30- 12.40	Penutup	Tim

Sumber: Data Olahan, 2022

Berikut contoh produk yang diproduksi oleh mitra pengabdian dan peserta pengabdian:



Gambar 1 Bolu Nenas



Gambar 2 Brownies



Gambar 3 Pempek



Gambar 4 Tekwan



Gambar 5 Kerupuk ikan



Gambar 6 Emping Jengkol

Kegiatan pengabdian diikuti secara antusias oleh peserta. Hal ini terbukti dari kegiatan dilaksanakan dengan ceria, penuh tanya jawab, diskusi dan praktek. Sehingga menghasilkan produk-produk yang bermutu meliputi kerupuk ikan, emping jengkol, empek-empek, tekwan, bolu nenas dan brownies. Kegiatan pemberdayaan dapat meningkatkan kemampuan masyarakat untuk mandiri dalam menumbuhkan semangat kerja (Siburian, dkk, 2022).



Gambar 7 Tim Bersama Peserta Pengabdian



Gambar 8 Layar Infocus Materi Pengabdian

Hasil pengamatan selama kegiatan berlangsung menunjukkan bahwa pemahaman peserta terhadap pentingnya perhitungan harga pokok produksi pembukuan sudah ada namun mereka belum mempraktekkan secara utuh. Hasil evaluasi menunjukkan 80% peserta sudah tahu tentang pentingnya perhitungan harga pokok produksi dengan tujuan memudahkan dalam menentukan harga jual kepada konsumen. Pertanyaan-pertanyaan yang diajukan peserta berkisar tentang bagaimana cara membedakan biaya produksi dan biaya non produksi, biaya yang berpengaruh langsung dan biaya tak langsung. Keaktifan peserta memperlihatkan semua peserta pengabdian ini serius mengikuti kegiatan. Tim mengamati dari pertanyaan-pertanyaan yang diajukan peserta pengabdian, permasalahan yang mungkin akan dihadapi nanti adalah bagaimana menerapkan akuntansi UMKM dalam usaha yang peserta jalankan.. Pengabdian ini diharapkan di tahun berikutnya dapat dilanjutkan dengan adanya program lainnya yang mampu memotivasi peserta untuk meningkatkan produksi dan mampu menjadi bisnis kuliner. Harapan peserta adalah adanya penyuluhan lanjutan dari tim untuk tahun-tahun akan datang terutama dalam hal akuntansi UMKM. Kegiatan pengabdian diakhiri dengan sesi foto bersama tim dengan peserta dan acara makan bersama. Kegiatan ini sudah di muat di berita on line dengan Link: <https://jamberita.com/read/2022/09/20/5975119/tim-pengabdian-unja-paparkan-strategi-umkm-di-bidang-kuliner-hitung-harga-pokok-produksi/>

4. KESIMPULAN

Kegiatan yang dilakukan ini dapat diambil kesimpulan bahwa peserta sudah mengetahui tentang pentingnya pembukuan dalam menjalankan usaha terutama akuntansi UMKM. Peserta sangat semangat dan banyak memberikan pertanyaan-pertanyaan tentang bagaimana cara membuat pembukuan yang sesuai dengan akuntansi UMKM. Tim pengabdian menjawab pertanyaan peserta dan tanggapan dengan pembahasan yang mudah dimengerti peserta pengabdian. Pengabdian berjalan lancar dan terlihat adanya komunikasi yang baik antara peserta dan tim pengabdian. Setelah pengabdian ini diharapkan peserta dapat membedakan mana biaya produksi dan mana biaya non produksi. Peserta diharapkan sudah mengetahui tentang akuntansi minimal sudah mulai melakukan pencatatan sederhana dalam menjalankan usaha. Peserta diharapkan mampu menghitung harga pokok produksi dari produk yang mereka jalankan. Tim pengabdian agar terus melakukan kegiatan-kegiatan serupa secara berkesinambungan di masa yang akan datang dengan melibatkan UMKM.

UCAPAN TERIMA KASIH

Tim menyampaikan ucapan terima kasih kepada mitra dan juga peserta yang ikut dalam kegiatan pengabdian ini dan juga terima kasih kepada Pengurus MW Forhati Jambi yang telah memberikan dukungan dan kerja samanya kepada tim pengabdian Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Jambi sehingga kegiatan ini dapat berjalan dengan lancar.

DAFTAR PUSTAKA

- Anggraeni, B. D. (2016). Pengaruh tingkat literasi keuangan pemilik usaha terhadap pengelolaan keuangan. Studi Kasus UMKM Depok. *Jurnal Vokasi Indonesia (JVI)* Vol. 4, No.1.
- Hamza, L. M., & Agustien, D. (2019). Pengaruh Perkembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah Terhadap Pendapatan Nasional pada Sektor UMKM di Indonesia. *Jurnal Ekonomi Pembangunan*, 8(2), 127–135
- Hidayatulloh, A., & Maulana, R. (2021). Pelatihan Pembuatan Laporan Keuangan dan Pajak pada Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah Secara Daring. *Jurnal Berdaya Mandiri*, 3(1), 446–451
- IAI. (2016). Standar Akuntansi Keuangan Entitas Mikro, Kecil, dan Menengah. SAK EMKM Ikatan Akuntan Indonesia, 4, 1–54.
- Mulyadi. (2018) Akuntansi Biaya. Yogyakarta : Penerbit STIE YKPN.
- Putri, R. A., & Nugroho, P. I. (2020). SAK EMKM Implementation of Medium Enterprise Financial Statement in Salatiga (Case Study of Medium Enterprise XZY in Salatiga). *International Journal of Social Science and Business*, 4(2), 242–250
- Rosmiati. (2012). Analisis Program Bantuan Modal Kredit Usaha Penguatan Ekonomi Masyarakat (KUPEM) Oleh Pemerintah Kota Jambi Terhadap Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Kota Jambi. *Menkeu*, Vol. 1, No. 3, 2012:239-244
- Siburian, J., Sadikin, A., & Murni, P. (2022). Pemberdayaan Masyarakat melalui Bank Sampah mewujudkan Desa Mandiri, Bersih dan Sejahtera. *Jurnal JUPEMA*, 1(1), 25-34.
- Zuhri, Saifuddin. (2013). Analisis Pengembangan Usaha Kecil Home Industri Sangkar Ayam Dalam Rangka Pengentasan Kemiskinan. Lamongan. *Jurnal Manajemen dan Akuntansi*. Vol.2 No.3. Fakultas Ekonomi. Universitas Islam Siburian, J., Sadikin, A., & Murni, P. (2022). Pemberdayaan Masyarakat melalui Bank Sampah mewujudkan Desa Mandiri, Bersih dan Sejahtera. *Jurnal JUPEMA*, 1(1), 25-34.