

Pelatihan Manajemen Keuangan Sebagai Peningkatan Daya saing bagi Pelaku Usaha Mikro di Kelurahan Sampangan

Purwatiningsy Purwatiningsy¹, Retnowati Retnowati², Sri Mulyani³
Askar Yuniyanto⁴

^{1,2,3,4}Universitas Stikubank

E-mail : purwati@edu.unisbank.ac.id¹,
retnowati@edu.unisbank.ac.id², slimulyani@edu.unisbank.ac.id³
askar@edu.unisbank.ac.id⁴.

Email penulis Korespondensi: purwati@edu.unisbank.ac.id

ABSTRAK

Tujuan pada program Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) adalah memberikan pengetahuan dan ketrampilan mengenai manajemen keuangan pada pelaku UMKM di wilayah Sampangan, khususnya UMKM di lingkungan RT 05 RW VI, Target khusus untuk memberikan Pelatihan dan bimbingan dalam meningkatkan Manajemen Keuangan serta daya saing. Mayoritas peserta pada kegiatan pengabdian kepada masyarakat yaitu para ibu rumah tangga yang mempunyai usaha dalam rangka menambah pendapatan keluarga. Prospek pengembangan UMKM dikaji berdasarkan analisa keuangan. Kegiatan program PKM ini melakukan sosialisasi pada pelaku UMKM, menyiapkan peralatan yang menunjang keberhasilan PKM, melakukan bimbingan pada pelaku UMKM dalam menyusun laporan keuangan, melakukan pelatihan untuk meningkatkan pengetahuan, melakukan monitoring dan evaluasi kegiatan untuk menunjang keberhasilan dan keberlanjutan usaha.

Kata kunci : *UMKM, Manajemen Keuangan, Daya saing, Pelatihan.*

ABSTRACT

The purpose of the community service program (PKM) is to provide knowledge and skills regarding financial management to MSME players in the Sampangan area, especially MSME in RT 05 RW VI, A special Target to provide training and guidance in improving financial management and competitiveness. The majority of participants in community service activities are housewives who have businesses in order to increase family income . MSME development prospects are assessed based on financial analysis. This PKM program activity disseminates to MSME actors, prepares equipment that supports the success of PKM, guides MSME actors in preparing financial statements, conducts training to improve knowledge, monitor and evaluate activities to support the success and sustainability of the business.

Keyword : *MSME, Financial management, Competitiveness, Training.*

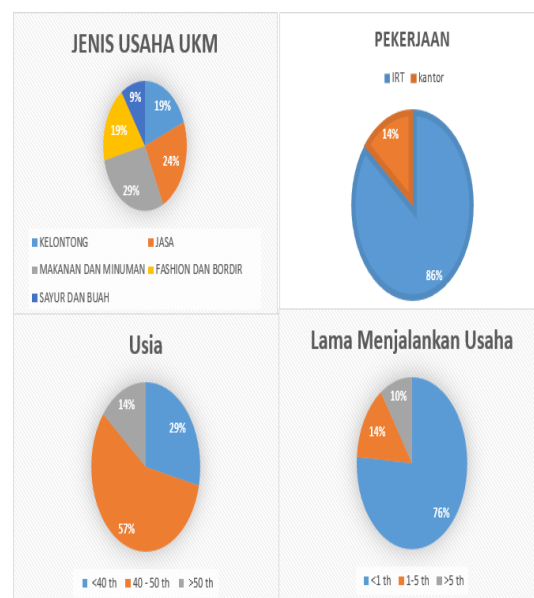
1. PENDAHULUAN

Usaha Mikro adalah Usaha produktif yang dimiliki perseorangan atau badan usaha perseorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro dan diatur dalam undang-undang. Usaha Kecil adalah Usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri dan dilakukan oleh perseorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha kecil yang diatur dalam undang-undang.

Meskipun skala bisnis yang ditargetkan oleh UMKM tidak sebesar perusahaan besar, banyak orang yang nyaman berbisnis dalam level UMKM karena keunggulan yang ditawarkan pada bisnis UMKM dan keunggulan tersebut sulit didapatkan di level bisnis raksasa. Mudah-mudahan berinovasi di dalam menjalankan usaha dan teknologi dapat berubah-ubah disesuaikan kebutuhan sehingga tidak terlalu baku. Sehingga dapat bertumbuh sesuai dengan zamannya dan UMKM tidak memiliki birokrasi. Ruang lingkup yang kecil memudahkan UMKM dalam berkoordinasi dan fleksibel dalam menyesuaikan bisnisnya disesuaikan pasar.

Kelurahan Sampangan terletak di jalan Menoreh Raya no 12 Sampangan Kecamatan Gajahmungkur. Kelurahan terdiri dari 7 RW (Rukun Warga) dan 57 RT (Rukun Tetangga). Aktivitas ekonomi yang potensial salah satunya kegiatan UKM (Usaha Kecil Mikro). Di Wilayah RT 05 RW 06 tumbuh banyak UKM. Ada 21 UKM. Yang ada di wilayah tersebut. Jumlah ini meningkat pada satu tahun terakhir, tepatnya setelah masa pandemic COVID 19 mewabah. Dari semula hanya 5 UKM menjadi 21 UKM terdapat peningkatan 420% atau 4 kali lipat lebih dibanding sebelum COVID 19. Penambahan 4 kali lipat ini semuanya

berprofesi sebagai Ibu Rumah Tangga (IRT). Usaha yang dilakukan ada pada banyak bidang, antara lain UKM makanan minuman ada 6, UKM toko kelontong ada 4, UKM jasa ada 5, UKM fashion, bordir ada 4, UKM sayur dan buah ada 2. Kondisi demografi dari pelaku UKM 95% usia produktif adalah ibu Rumah tangga, tetapi mereka mempunyai sifat yang tekun dan ulet (jiwa wirausaha) yang tinggi dalam membuka sebuah usaha. Dari jumlah 21 UKM tersebut yang 5 UKM memang sudah ada sebelum masa Pandemi COVID 19. Sisanya 16 UKM ini tumbuh karena ada wabah COVID 19, yang berarti UKM ini baru ada satu tahun terakhir ini. Agar UKM ini bisa tetap bertahan, pelaku usaha ini harus bisa manage (mengelola) keuangan secara baik serta membuat pemasaran yang menarik. Agar keuangannya juga tercatat dengan baik dan sesuai dengan standar.



Gambar : Profil Demografi UKM di RT 05 RW 06

Dari profil UKM yang ada di RT 05 RW 06 Kelurahan Sampangan yang paling banyak UKM jasa yaitu ada usaha Loundray, Bengkel, Jasa Pijat, Bekam, Foto ada 24 % sedangkan lama menjalankan usaha yang paling banyak kurang dari 5 th.

Artinya punya usaha pada saat ada Pandemi Covid 2019 dan sebagian besar adalah Ibu Rumah Tangga (IRT). Data UKM dibedakan dalam jenis usaha, Pekerjaan, usia yang menjalankan usaha serta lama usahanya. Dari sisi usia yang paling banyak usaha UKM berusia 40 – 50 tahun. Sedangkan lama usia yang paling banyak kurang dari 5 tahun.

Namun kemampuan dalam mengelola usaha dari para pelaku masih tergolong kurang baik. Terutama dalam pengelolaan keuangan dan memasarkan produk secara baik sangat kurang. Beberapa pelaku UKM sering kali tidak bisa memisahkan uang sendiri atau modal usaha. Sehingga sering kali modal usaha dipakai untuk keperluan pribadi. Akibatnya usaha yang dijalankan lambat laun semakin kecil. Barang nya habis mau beli lagi untuk usaha uangnya tidak ada.

Banyak para pelaku UMKM mengelola usahanya dengan dasar kemampuan yang kurang memadai terutama aspek pengelolaan keuangan tanpa memiliki dasar pengetahuan maupun keterampilan mengenai manajemen usaha dan manajemen keuangan yang baik. Tidak jarang usaha hanya dijalankan dengan mengandalkan catatan seadanya serta *insting* dan pengalaman saja. Aspek-aspek manajemen usaha yang meliputi perencanaan usaha, pengorganisasian, implementasi, dan pengendalian usaha menjadi sesuatu yang jarang diperhatikan. Padahal itu merupakan aspek yang sangat vital dan sangat penting dalam membangun dan mengembangkan usaha karena kelanjutan UMKM dinilai dari tolok ukur kinerja keuangannya.

Pelaku UMKM banyak yang merasa kesulitan jika harus menggunakan akuntansi dalam kegiatan bisnisnya. Hal ini dikarenakan terbatasnya tenaga dan kemampuan serta tidak adanya pedoman atau buku yang dapat dijadikan referensi

untuk belajar mengelola keuangan UMKM. Buku-buku yang beredar saat ini memang belum ada yang fokus pada pengelolaan keuangan UMKM di Indonesia. Selain belum ada buku yang secara spesifik membahas transaksi dalam UMKM, banyak pelaku UMKM yang enggan membaca buku karena latar belakang pendidikan yang terbatas.

Berdasarkan permasalahan tersebut, perlu diadakan kegiatan pelatihan bagi pelaku UMKM dalam hal mengelola keuangan dengan menggunakan akuntansi. Program pelatihan yang ditawarkan berupa pelatihan akuntansi sederhana bagi UMKM. Akuntansi yang diajarkan adalah akuntansi sederhana yang disesuaikan dengan keadaan di UMKM namun tidak meyimpang dari standar dan peraturan yang ada. Pelatihan ini ditujukan bagi pelaku UMKM yang ada di lingkungan kelurahan Sampangan.

2. PERMASALAHAN

Permasalahan yang dihadapi UMKM ini , Karena kurangnya pengetahuan dalam penyusunan laporan keuangan dan pemasaran online Usaha Mikro Kecil dan Menengah menjadi masalah dan perlu adanya peran perguruan tinggi melalui program pelatihan dan pendampingan.(Putra & Syachrudin, 2019)

Permasalahan selanjutnya yaitu pelaku UMKM hanya memasarkan produknya dengan cara penyebaran informasi dari mulut ke mulut yang menyebabkan kurangnya tingkat penjualan dan perluasan pemasaran dari produk yang dihasilkan. Padahal pada era teknologi sekarang pelaku usaha dapat memanfaatkan pemasaran secara *online* yang akan meningkatkan penjualan dan laba pada usahanya.(Putra & Syachrudin, 2019)

Pelatihan dan Pendampingan pada UMKM yang mayoritas anggotanya pada

ibu ibu Rumah Tangga yang menjadi pelaku UMKM. Pendampingan dilakukan dalam rangka untuk dapat menyusun laporan keuangan yang sederhana dan pemasarannya agar tetap bisa bertahan. Hal yang sering kali dilupakan terutama oleh pelaku UKM pemula sulit untuk memisahkan uang pribadi dan uang untuk usaha. Pemisahan uang pribadi dan uang usaha salah satu kunci untuk UKM tersebut bisa bertahan, disamping itu strategi pemasaran juga ikut berperan. Hal ini perlu untuk sering diingatkan, dengan membuat WAG (Whatsapp Group) dan FGD (Forum Discussion Group) sebulan sekali.

Dari fakta yang ada dilapangan para pelaku UKM sebagian besar pendidikannya SD dan SMP, hanya beberapa yang SMA. UKM yang ada diwilayah ini antara lain UKM pedagang kelontong, UKM makanan minuman UKM jasa UKM fashion, bordir, UKM sayur dan buah Tentunya semua UKM ini ingin terus tumbuh dan berkembang agar menjadi sumber pendapatan lain lain didalam keluarga. Dengan adanya tambahan pendapatan keluarga diharapkan akan menambah kesejahteraan keluarga. Hal ini juga akan menumbuhkan sifat kewirausahaan dari ibu ibu Rumah tangga untuk ikut berpartisipasi dalam menambah pendapatan keluarga. Karena dimasa pandemic COVID 19 ini semakin susah dan tingginya biaya hidup.

3. METODOLOGI

Metode yang dilakukan pada kegiatan pengabdian :

1. Penyampaian materi dengan cara memberikan ceramah, tanya jawab dan diskusi tentang permasalahan keuangan yang dihadapi oleh para pelaku usaha kecil dan mikro ini. Materi yang disampaikan berupa pengelolaan manajemen keuangan sederhana, pentingnya mengelola laporan keuangan, praktik mengelola

laporan keuangan sederhana yang terdiri dari buku kas, buku utang, buku piutang, buku persediaan, neraca dan laporan laba rugi.

2. Memberikan contoh-contoh administrasi keuangan yang harus dipersiapkan didalam melakukan berbagai usaha.
3. Menyusun perencanaan keuangan, membukukannya serta membuat laporan keuangan dari usaha masing-masing pelaku UKM tersebut. (Ruzikna et al., 2019)

Pelaksanaan kegiatan dilakukan dengan tahapan sebagai berikut:

1. Persiapan
 - a. Menentukan lokasi : UKM di RT 05 RW 06, di Kelurahan Sampangan
 - b. Target Peserta : Pelaku UMKM di RT 05 RW 06
 - c. Syarat Peserta : Sudah memiliki usaha dan bersedia terlibat dalam kegiatan sampai akhir kegiatan
 - d. Pembagian tugas tim pengabdian pada masyarakat UNISBANK
2. Pelaksanaan
 - a. Bimbingan Teknis Pembuatan Laporan Keuangan
 - b. Bimbingan Pendampingan dalam menyusun Laporan Keuangan
 - c. Bimbingan Teknis cara pemasaran produk melalui sosial media

Pada kegiatan yang akan dilakukan dalam pengabdian ini meliputi tiga tahapan:

- 1). Tahap Pra Pelatihan
Kegiatan pra pelatihan ini dilakukan dengan koordinasi dengan mitra berkaitan dengan tujuan untuk menggali permasalahan-permasalahan yang dihadapi oleh mitra serta mencarakan solusi terbaik berdasarkan kondisi mitra.
- 2). Tahap Pelatihan
Kegiatan pelatihan/workshop merupakan kegiatan sosialisasi dan penyampaian

materi tentang manajemen keuangan sederhana yang harus dipersiapkan oleh usaha kecil dan menengah. Sehingga kendala yang dihadapi dalam perkembangan usaha yang dirintisnya dapat dijadikan solusi dan jalan keluar pemecahannya. Selain itu peserta pelatihan akan diajarkan menyusun laporan keuangan sederhana berdasarkan usaha yang sudah dirintisnya.

3). Tahap Pasca Pelatihan

Pada tahap ini, fokus kegiatan yang dilakukan dengan melakukan monitoring hasil pelaksanaan pelatihan bagi usaha mikro dan menengah, serta menyusun program lanjutan yang diperlukan untuk pengembangan usaha.(Kusjono et al., 2021)

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

Materi pengelolaan keuangan dimulai dari pembahasan mengenai pengelolaan keuangan pribadi. Hal ini diberikan karena umumnya dalam konteks umkm adanya ciri khas tercampurnya antara keuangan pribadi dan keuangan bengkel(Hyder & Lussier, 2016). Pembahasan mengenai pengelolaan keuangan pribadi akan membuka perspektif dari pemilik atau manajer dari UMKM mengenai pentingnya untuk memiliki pengelolaan keuangan yang terpisah.(Hakim & Kunaifi, 2018)

Berikut beberapa prinsip dasar manajemen keuangan untuk UKM sebagai berikut:

Pisahkan Uang Pribadi dan Uang Usaha

Mencampurkan uang usaha dengan uang pribadi merupakan kesalahan sering dilakukan para pelaku UKM. Jadi, segera pisahkan uang secara fisik. Jika perlu siapkan dua kotak atau dompet penyimpanan uang yang berbeda. Lebih baik lagi menggunakan

jasa perbankan, buka rekening yang khusus digunakan untuk bisnis.

Rencanakan Penggunaan Uang

Rencanakan penggunaan uang sebaik mungkin, bahkan saat memiliki modal lebih banyak dari yang diperkirakan. Jangan hambur-hamburkan uang meski saldo kas dalam posisi berlebih.

Buat Buku Pencatatan Keuangan

Usaha tidak hanya cukup dikeloladengan ingatan, melainkan harus dengan catatan yang lengkap. Minimal wajib memiliki Buku Kas Masuk (BKM) dan Buku Kas Keluar (BKK) yang mencatat keluar masuknya uang.

Hitung Keuntungan dengan Benar

Menghitung keuntungan dengan tepat sama pentingnya dengan menghasilkan keuntungan itu sendiri.

Sisihkan Keuntungan untuk Pengembangan Usaha

Tetap harus menyisihkan sebagian keuntungan untuk pengembangan usaha. Salah satu tugas penting manajemen keuangan adalah menjaga kelangsungan hidup bisnis dengan mendorong dan mengarahkan investasi ke bidang-bidang lain yang juga menguntungkan.

Menjalin Kerjasama dengan Pihak Ketiga atau Menggunakan Software

Menjalin kerjasama dengan pihak ketiga untuk membantu melakukan pencatata keuangan usaha kecil. Hal yang perlu disiapkan setidaknya membuat 5 buku akun atau buku rekening atau Bahasa mudahnya buku catatan terpisah yang mencatat tiap-tiap transaksinya, meliputi: buku arus kas atau buku kas, buku persediaan barang, buku pembelian dan penjualan, buku hutang piutang, buku biaya dan pendapatan

lain selain dari penjualan barang/jasa.(Sa et al., 2020)

Adapun untuk meningkatkan daya saing UMKM agar penjualan dapat meningkat. Ada 6 cara untuk meningkatkan daya saing

1. CIPTAKAN PRODUK UNIK

Produk Anda harus unik agar tidak berumur pendek. Keunikan tidak hanya membuat produk Anda berbeda dari yang lain, tapi juga menambah nilai jual, sehingga Anda bisa mematok harga yang lebih tinggi.

Jika produk Anda mahal, Anda bisa menghasilkan margin keuntungan yang lebih besar. Uang yang lebih bisa meningkatkan modal untuk mengembangkan bisnis Anda ke depannya.

2. JALANKAN PEMASARAN ONLINE

Banyak usaha kecil menengah yang belum menjalankan pemasaran secara digital. Padahal, zaman yang telah modern mengharuskan Anda untuk “*go online*” supaya bisnis Anda lebih mampu bersaing.

Maka dari itu, lakukan penjualan melalui internet. Mulailah memasarkan produk Anda di media sosial, website marketplace, hingga membuat website toko online Anda sendiri.

3. IKUTI PERKEMBANGAN TREN

Saat ada tren yang baru, di situlah ada peluang baru yang bisa dimanfaatkan untuk meraup keuntungan. Anda perlu segera merespons permintaan pasar dengan menyediakan produk yang sedang hits di kalangan masyarakat.

Dengan mengikuti perkembangan tren, Anda bisa selalu menyediakan kebutuhan masyarakat yang berubah-ubah. Bisnis Anda akan selalu relevan dan terus dicari oleh konsumen.

4. LAKUKAN INOVASI YANG MENARIK

Tanpa inovasi, cepat atau lambat bisnis Anda akan ditinggalkan. Anda harus membuat gebrakan baru. Perubahan diperlukan agar konsumen tidak merasa bosan dengan produk yang itu-itu saja.

Namun pastikan inovasi Anda itu menarik dan dapat menjawab kebutuhan konsumen yang selama ini belum pernah ditawarkan oleh bisnis lain, sehingga bisnis Anda akan menciptakan tren yang baru dan tidak hanya sekadar mengikuti tren saja.

5. PERLAKUKAN PELANGGAN DENGAN BAIK

Dalam meningkatkan daya saing, Anda harus memperlakukan pelanggan dengan baik. Pelanggan adalah sumber penghasilan bisnis Anda. Jika pelanggan meningkat, penghasilan bertambah, begitu juga sebaliknya.

Maka dari itu, layani setiap pelanggan secara profesional dan penuhi permintaan mereka. Perhatikan kepuasan pelanggan, karena keberadaan mereka akan menjamin keberlangsungan usaha Anda ke depannya.

6. BELAJAR MANAJEMEN BISNIS

Anda harus menguasai manajemen bisnis. Usaha kecil menengah juga perlu memiliki manajemen bisnis yang baik agar semua lini dalam bisnis Anda dapat berjalan sesuai dengan perencanaan dan berhasil mencapai tujuan.



Foto kegiatan Pelatihan Manajemen Keuangan UMKM

Cara Membuat Laporan Keuangan Sederhana UMKM

1. **Buat Buku Catatan Pengeluaran**
Saat awal membuka usaha sebaiknya pertimbangkan dulu untuk membuat buku terpisah khusus untuk mencatat pengeluaran. Catatlah semua pengeluaran mulai dari pembelian barang hingga pengeluaran sejumlah biaya dengan jelas. Dengan begini akan lebih mudah mengetahui berapa jumlah modal usaha yang telah dikeluarkan.
2. **Buat Buku Catatan Pemasukan**
Tidak hanya pengeluaran, semua hal yang berhubungan dengan pemasukan uang juga perlu dicatat dengan jelas. Termasuk hasil penjualan barang hingga piutang yang sudah dibayar. Upayakan untuk mencatat pemasukan ini setiap hari. Hal ini supaya

memudahkan dalam membuat laporan bulanan.

3. **Buat Buku Kas Utama**
Buku kas utama ini merupakan gabungan antara buku catatan pemasukan dan pengeluaran. Penggabungan ini dimaksudkan untuk mengetahui lebih detail terkait seberapa besar jumlah kerugian maupun keuntungan perusahaan. Selain itu pembuatan buku kas utama ini juga bisa dipakai sebagai dasar pembuatan perencanaan strategi perusahaan di masa depan.
4. **Buku Stok Barang**
Perusahaan tidak melulu mencatat perkara uang namun juga barang. Pencatatan arus keluar masuk barang harus dilakukan secara continue dan setiap hari. Logikanya jika penjualan tinggi seharusnya arus jumlah barang yang keluar dan masuk juga makin tinggi. Buku stok barang ini juga dapat dipakai untuk memonitor jumlah persediaan barang yang dimiliki perusahaan. Selain itu buku ini juga berguna untuk menghindari adanya kecurangan yang kadang dilakukan oleh para supplier atau pegawai perusahaan sendiri.
5. **Buku Inventaris Barang**
Buku ini digunakan untuk mencatat semua barang yang dimiliki perusahaan. Baik yang

sudah dibeli maupun telah diurus. Selain itu buku ini pun dapat berfungsi supaya aset perusahaan tetap terkendali.

**CONTOH LAPORAN
KEUANGAN
SEDERHANA UNTUK UMKM**

AKUN	DEBET	KREDIT
Kas	53.000.000	
Peralatan	10.000.000	
Modal disetor		50.000.000
Utang usaha		5.000.000
Beban gaji	2.000.000	
Pendapatan		10.000.000
Jumlah	65.000.000	65.000.000

5.KESIMPULAN

Dari kegiatan pelatihan yang telah dilakukan oleh tim Pengabdian Kepada Masyarakat UNISBANK maka dapat ditarik beberapa kesimpulan bahwa :

1. Tujuan dari pelatihan Laporan Keuangan Bagi UMKM di lingkungan RT 05 RW 06 Kelurahan Sampangan, agar para pelaku dapat mengelola keuangan dengan baik khususnya menyajikan laporan keuangan dengan benar.
2. Pelatihan dan pendampingan yang dilakukan oleh tim pengabdian dengan tema pendampingan pelatihan tentang Penyajian

keuangan bagi UMKM di wilayah kelurahan Sampangan khususnya RT 05 RW 06 adalah untuk melatih para pengelola UMKM mengelola keuangan dan menyajikan laporan keuangan dengan benar.

Sasaran kegiatan ini adalah :

Meningkatnya ketrampilan SDM dalam administrasi pembukuan (keuangan dan inventory), pengembangan dan pemberdayaan organisasi usaha khususnya bagi UKM.

Meningkatnya ketrampilan Staff (SDM) dalam kemampuan dalam penggunaan komputer/teknologi informasi dalam pengelolaan khususnya keuangan dalam meningkatkan daya saing.

DAFTAR PUSTAKA

Hakim, M. S., & Kunaifi, A. (2018). Peningkatan Kapabilitas Pengelolaan Keuangan UMKM Bidang Otomotif Melalui Pelatihan Pengelolaan Keuangan. *Sewagati*, 2(2), 102–104. <https://doi.org/10.12962/j26139960.v2i2.4302>

Kusjono, G., Sunanto, S., Azwina, D., Sulistyani, T., & Lesmono, M. A. (2021). Pelatihan Manajemen Keuangan Sebagai Upaya Meningkatkan Daya Saing Umkm Kelurahan Benda Baru Pamulang. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat (JPKM) - Aphelion*, 1(2), 224. <https://doi.org/10.32493/jpka.v1i2.9150>

Mariana, N., Utomo, A. P., Andraini, F., Informasi, F. T., Hukum, F., & Stikubank, U. (2020). Pendampingan Pelatihan Manajemen

Keuangan Bagi Pelaku UMKM Kota Semarang. *Ikraith-Abdimas*, 3(3), 130–136.

Putra, Y. M., & Syachrudin, D. (2019). Pendampingan Penerapan Sistem Pemasaran Online Dan Pelaporan Keuangan Sederhana Pada Sektor Usaha Kecil Di Kelurahan Meruya Selatan. *Jurnal Abdi Masyarakat (JAM)*, 5(1), 27. <https://doi.org/10.22441/jam.2019.v5.i1.006>

Ruzikna, R., Othman, L., Farida, L., & Andini, F. K. (2019). Pelatihan manajemen keuangan sederhana bagi UKM di Kecamatan Benai, Kabupaten Kuantan Singingi. *Unri Conference Series: Community Engagement*, 1, 144–149. <https://doi.org/10.31258/unricsce.1.144-149>

Sa, M., Azizah, N., & Zulfa, M. C. (2020). *E-DIMAS*. 11(4), 489–492.