

## **Pemberdayaan UMKM Guna Meningkatkan Pendapatan Pada Wilayah Kampung Cibangkonol Rt 01-02 Rw 06 Cibiru Wetan Kabupaten Bandung**

**Seni Rahmawati<sup>1</sup>, Abdul Syukur<sup>2</sup>**

<sup>1</sup>Program Studi Manajemen keuangan Syari'ah, Fakultas Ekonomi Bisnis Islam, Universitas Islam Sunan Gunung Djati Bandung, e-mail: senirahmawati1999@gmail.com

<sup>2</sup>Universitas Islam Negeri Sunan Gunung Djati Bandung, e-mail: abdulsyukur@uinsgd.ac.id

### **Abstrak**

KKN DR sisdamas merupakan salah satu kegiatan mahasiswa dalam pengabdian terhadap masyarakat. KKN ini adalah kegiatan rutin yang di selenggarakan oleh pihak kampus dengan tujuan untuk mengembangkan berbagai aspek tatanan kehidupan masyarakat. Kampung Cibangkonol RT01-02 RW 06 Cibiru Wetan merupakan Desa yang terpilih oleh kelompok 76 dalam penyelenggaraan kegiatan KKN sisdamas 2020/2021. Aspek yang akan kami analisis yaitu pada bidang pengembangan Sumber Daya Manusia (SDM) yang meliputi UMKM, Manajemen Keuangan, dan Komunikasi Bisnis Marketing. Bentuk metode yang kami lakukan meliputi penyuluhan terhadap UMKM, mensosialisasikan cara Manage keuangan pada UMKM, dan komunikasi bisnis Marketing dalam pengembangan UMKM. Kesimpulan dari hasil KKN selama satu bulan penuh bahwa permasalahan utamanya terdapat pada kurangnya pemahaman terkait regulasi UMKM, strategi marketing, dan laporan keuangan. Sehingga kami memberikan pemahaman materi mengenai permasalahan tersebut. Selain itu kami juga memberikan fasilitas seperti menyediakan media promosi yang diantaranya banner, akun olshop, dan pemotretan produk.

**Kata Kunci :** Komunukasi Bisnis Marketing, Manajemen Keuangan, UMKM

### **Abstract**

*KKN DR Sisdamas is one of the student activities in community service. This KKN is a routine activity organized by the campus with the purpose of developing various aspects of community life. Cibangkonol Village RT01-02 RW 06 Cibiru Wetan is a village that was chosen by the group of 97 in organizing the 2020/2021 sisdamas KKN activities. The aspect that we will analyze is in the field of Human Resources (HR) development which includes MSMEs, Financial Management, and Marketing Business Communication. The*

*form of the method that we do includes counseling to MSMEs, socializing how to manage finances for MSMEs, and marketing business communication in developing MSMEs. The conclusion from the results of KKN for one full month is that the main problem lies in the lack of understanding regarding MSME regulations, marketing strategies, and financial reports. So that we provide material understanding of the problem. In addition, we also provide facilities such as providing promotional media including banners, olshop accounts, and product photo shoots.*

**Keywords:** *Financial Management, Marketing Communication, MSMEs.*

## **A. PENDAHULUAN**

UMKM (Usaha Mikro Kecil dan Menengah) merupakan sebuah bisnis yang dijalankan secara individu ataupun kelompok yang berukuran kecil. Penggolongan pada UMKM ini dikategorikan berdasarkan pendapatan pertahun, jumlah asset dan karyawannya. Sehingga pada saat suatu usaha melebihi apa yang telah dikategorikan dalam UMKM, maka usaha tersebut masuk dalam kategori usaha besar. Pada usaha besar ini tingkat produktifitas perekonomiannya lebih terjamin dibandingkan dengan UMKM.

UMKM juga salah satu bidang usaha yang perlu di kembangkan, karena UMKM ini merupakan salah satu pelaku ekonomi dan UMKM merupakan salah satu alternatif yang dipilih pemerintah dalam upaya mengurangi pengangguran, mengentasi kemiskinan dan pemerataan pendapatan. Sehingga keberadaan UMKM diharapkan dapat mengurangi ketimpangan ekonomi diantara masyarakat. Dengan adanya UMKM, maka kondisi ekonomi seseorang dapat lebih berkembang dan ada kalanya perkembangan usaha dilakukan karena bisnis yang tumbuh dengan pesat.

Seiring berjalannya waktu, teknologi semakin berkembang untuk dapat memudahkan dan memenuhi segala kebutuhan manusia. Hal ini terlihat dengan banyaknya orang telah memiliki telepon genggam pintar untuk dapat memenuhi kebutuhannya. Saat ini hampir segala kebutuhan manusia telah tersedia di telepon genggam pintar tersebut. Salah satunya dalam bidang jual belipun telah terfasilitasi di telepon genggam pintar. Banyak sekali orang yang memilih untuk melakukan transaksi jual beli secara online atau melalui telepon genggam pintar. Hal ini karena jual beli online dirasa lebih mudah dan tidak menghabiskan waktu. Selain itu banyak juga produsen yang melakukan promosi besar-besaran demi memikat para konsumen.

Jual beli online ini menunjukkan bahwa teknologi terus berkembang dan masyarakat dapat mengikuti perkembangan ini. Namun sayangnya tidak semua orang dapat mengikuti perkembangan ini. Salah satunya seperti beberapa masyarakat pada kampung Cibangkonol RT01-02 RW 02 Cibiru Wetan Kabupaten Bandung. Kampung Cibangkonol RT01-02 RW 02 Cibiru Wetan Kabupaten Bandung merupakan lokasi Kuliah Kerja Nyata (KKN) SISDAMAS DR UIN Bandung kelompok 97.

Pada pelaksanaan KKN tersebut, kelompok 97 melihat masih terdapat beberapa UMKM yang masih tertinggal oleh teknologi yang terus berkembang ini dan juga kurangnya pemahaman mengenai ilmu pengelolaan bisnis yang baik itu bagaimana. Ditambah lagi dengan kondisi saat ini yang sedang dilanda pandemi COVID-19, sehingga perputaran uang yang semakin sulit. Hal ini mengakibatkan pendapatan pada UMKM di wilayah tersebut menurun drastis.

Para konsumen ini yang saat Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil menengah (UMKM) Pemberdayaan memiliki arti suatu usaha untuk mengembangkan masyarakat karena ketidak mampuannya menuju masyarakat yang demokratis, dan sejahterah. Dinas Perdagangan mempunyai peran untuk memberdayakan masyarakat dikampung melalui usaha kecil menengah namun hal ini tidak berjalan optimal di lingkup perdagangan sehingga masalah dalam penelitian ini dimana pengembangan usaha kecil yang dilakukan oleh masyarakat belum efektif disebabkan tanpa pengawasan dan pendampingan dari instansi pemerintah yang terkait. Pemberdayaan UMKM dijelaskan dalam juga dalam Pembukaan Undang-Undang Dasar (UUD) Negara Republik Indonesia Tahun 1945 yaitu untuk memajukan kesejahteraan umum. Pelaksanaannya menggunakan landasan azas kekeluargaan (pasal 33 ayat 1) dan penyelenggaraan perekonomian nasional yang berdasar atas demokrasi ekonomi (pasal 33 ayat 4).” Pembangunan dan pertumbuhan UMKM merupakan nomor satu penggerak bagi pembangunan dan pertumbuhan ekonomi suatu negara. Perkembangan UMKM yang baik maka akan membawa kemajuan bagi perekonomian suatu negara.

UMKM memiliki peran yang penting dalam perekonomian dan kesejahteraan masyarakat, karena sebagian besar jumlah penduduknya berpendidikan rendah dan hidup dalam kegiatan usaha kecil baik di sektor tradisional maupun modern. UMKM memberikan peranan yang luar biasa bagi perekonomian dan oleh karena itu perannya harus terus ditingkatkan produktivitasnya, juga daya kompetisinya. UMKM mampu menciptakan kesempatan kerja yang luas dan memiliki daya entrepreneur yang luar biasa di dalam masyarakat.

kampung Cibangkonol RT 02 Rw 06 merupakan salah satu wilayah yang memiliki UMKM. Seperti penjual cilok, es kepala muda, basreng goang, seblak, baso ikan, pisang keju, pisang nugget, spaget, cibai, sosis, es campus, jus, ayam geprek, dan seterusnya. Namun dalam pengelolaannya masih menggunakan media yang tradisional. Hal ini terjadi karena kurangnya pengetahuan akan teknologi yang berkembang saat ini. Sehingga perkembangan UMKM pada wilayah tersebut tidak berjalan secara maksimal.

Berdasarkan analisa situasi yang terjadi selama Kuliah Kerja Nyata (KKN), terlihat bahwa usaha mitra di kampung cibangkonol mengalami permasalahan dalam cara meningkatkan hasil penjualan melalui manajemen pemasaran yang menggunakan media online, sebelumnya dalam memasarkan produk ini dengan mudahnya mengirimkan produk ke konsumen secara tradisional, dan kurangnya ketrampilan

dalam bidang laporan keuangannya serta dengan pengetahuan untuk memperluas pemasaran online dari produknya.

## **B. METODE PENGABDIAN**

Kegiatan Kuliah Kerja Nyata (KKN) ini dilaksanakan secara turun langsung yaitu di kampung Cibangkonol RT 01 dan 02 RW 06 Cibiru Wetan. Dimana rangkaian kegiatannya terdiri dari:

Pertama, refleksi sosial. Tahap ini yaitu turun kelapangan untuk mencari obyek pemberdayaan masyarakat sebagai tugas KKN, termasuk menemui dan berkonsultasi dengan gugus covid 19 setempat mengenai pelaksanaan KKN yang akan dilakukan.

Kedua, perencanaan program. Tahap ini yaitu pengelolaan data hasil refleksi sosial berupa proses tabulasi dan penyusunan menjadi bahasa program kegiatan masyarakat dan penetapan prioritas sesuai kesepakatan dengan masyarakat.

Ketiga, pelaksanaan dan evaluasi program. Tahap ini yaitu pelaksanaan program yang telah diagendakan dan melakukan evaluasi sekaligus dalam penulisan laporan mengenai program pemberdayaan yang telah dilaksanakan, apa yang telah dicapai, apa yang belum tercapai, apa saja faktor pendukung dan apa saja kendala yg dihadapi, termasuk saran yang bisa disampaikan kepada para stakeholders (pemerintah setempat, tokoh masyarakat, dan lain-lain).

## **C. PELAKSANAAN KEGIATAN**

Setelah melihat kondisi kampung cibangkonol RT 01-02 RW 06 Cibiru Wetan yang memerlukan pemberdayaan UMKM, selaku mahasiswa KKN akan memberikan bantuan berupa strategi marketing dan pembuatan laporan keuangan yang baik dan benar agar UMKM pada wilayah ini dapat berkembang dan mengikuti perkembangan zaman yang baik. Terdapat beberapa UMKM pada kampung cibangkonol RT 01-02 RW 06 Cibiru Wetan:

### **1. Cilok Kuwah Es Degan**

UMKM Cilok Kuwah Es Degan memiliki dua menu, yaitu cilok dan es kelapa muda. UMKM ini telah berjalan kurang lebih selama 1 tahun. Pemilik UMKM ini adalah Abah Acil yang berumur 60 tahun. Beliau berjualan secara menetap di depan gapura RT 02. Seiring berjalan waktu teknologi dalam bidang usaha semakin meningkat. Sedangkan Abah Acil masih tetap berjualan dengan cara tradisional. Selain itu beliau masing bingung dalam memanager keuangannya, UMKM ini tidak memiliki media promosi baik secara online maupun offline dan keterbatasan gadget. Sehingga pendapatannya tidak berkembang dan uang modal habis terpakai oleh kebutuhan pribadi.

### **2. Wincheese Raya**

Wincheese raya ini terbuat dari lumpia roll yang ditaburkan dengan berbagai macam rasa topingnya yaitu, coklat, keju, dan lain-lainnya. Hasil kami melakukan survey kepada masyarakat kampung cibangkonol RT 01-02 RW 06 Cibiru Wetan, saya bertemu dengan Bu Winda. Dimana beliau bercerita bahwa ia ingin membuka sebuah usaha dibidang makanan tetapi belum memiliki konsep dan belum akan dunia perbisnisan.

### **3. Seblak Teh Ina**

UMKM Seblak Teh Ina ini merupakan usaha warung rumahan yang memiliki beberapa menu, seperti seblak, baso ikan, spaghetti, basreng, roti bakar, es campur, pisang keju dan lain-lain. UMKM ini telah berjalan selama 2 tahun. Namun terdapat permasalahan pada UMKM ini yaitu belum berkembangnya usaha ini selama 2 tahun berjalan dan belum masuknya UMKM ini pada e-commers.

## **D. HASIL DAN PEMBAHASAN**

Pada pengabdian yang saya lakukan dalam satu bulan terakhir, saya berusaha untuk membantu memberikan solusi terkait berbagai permasalahan yang terdapat di kampung cibangkonol RT 01-02 RW 06 Cibiru Wetan, diantaranya; pada dasarnya memiliki permasalahan yang sama, yaitu tidak pahamnya mengenai regulasi UMKM, strategi marketing dan pembuatan laporan keuangan. Seperti yang dijelaskan pada permasalahan sebelumnya, saya memiliki beberapa solusi terkait permasalahan tersebut secara umum, seperti:

### **1. Pemahaman Regulasi UMKM**

UMKM merupakan kelompok usaha yang dikelola oleh perorangan atau suatu badan usaha tertentu. UMKM ini ditetapkan dalam Undang-Undang (UU) Nomor 20 tahun 2008, yang menjelaskan mengenai UMKM yang terbagi menjadi beberapa kelompok berdasarkan aset dan aset. Pengelompokan UMKM ini terbagi menjadi tiga; (1) Usaha Mikro. Sebuah usaha disebut usaha mikro bila nilai aset maksimalnya 50 juta dan omset maksimalnya 300 juta (tidak termasuk tanah dan bangunan usaha). (2) Usaha Kecil. Sebuah usaha disebut usaha kecil bila nilai asetnya diantara 50 juta sampai dengan 500 juta dan omset yang didapatnya diantara 300 juta sampai dengan 2,5 miliar. (3) Usaha Menengah. Sebuah usaha disebut usaha menengah bila nilai asetnya diantara 500 juta sampai dengan 10 miliar dan omset yang didapatnya diantara 2,5 miliar sampai dengan 50 miliar.

Agar UMKM dapat bejalan dan berkembang dengan baik, perlu memerhatikan regulasi mengenai UMKM. Regulasi ini dapat diterapkan dalam peraturan hukum negara, peraturan perusahaan, dan lain-lain. Beberapa regulasi yang dibutuhkan untuk melindungi para pelaku UMKM dan membuat sektor ini lebih tertata yaitu dengan; (1) Perizinan UMKM, regulasi perpajakan, regulasi pendanaan, kemitraan. (1) Perizinan UMKM , izin usaha diperlukan agar segala sesuatu dapat berjalan dengan baik

kedepannya. Dasar hukum izin UMKM diatur dalam PP no 98 thn 2014, secara lebih detail aturannya dicantumkan dalam lembaran negara Ri thn 2014 no 222, selain itu didalam peraturan menteri dalam negeri no 83 thn 2014 ttg pedoman pemberian izin usaha mikro dan kecil. (2) Regulasi Perpajakan , diatur dalam pp no 23 tahun 2018 lewat relugasi terbaru UMKM yang mengatur tentang pajak penghasilan atas penghasilan dar usaha yang diterima atau diperoleh wajib pajak yang memiliki peredaran bruto tertentu, atau tariff PPh Final yang dikenakan UMKM diturunkan menjadi 0,5% dari sebelumnya 1% . (3) regulasi pendanaan , meskipun tidak begitu besar UMKM membatu mengurangi pengangguran serta meningkatkan pertumbuhan perekonomian.(4) kemitraan , diatur dalam PP no 17 tahun 2013 tentang pelaksanaan UU no 20 tahun2008 tentang Usaha Mikro dan usaha kecil. Pemerintah juga diwajibkan untuk menyediakan data dan informasi pelaku usaha mikro , usaha kecil, usaha menengah yang siap bermitra, mengembangkan proyek percontohan kemitraan, memfasilitasi dukungan kebijakan , dan melakukan koordinansi penyusunan kebijakan dan program pelaksanaan , pemantauan , evaluasi , serta pengendalian umum terhadap pelaksanaan kemitraan .



**Gambar 1** pemberian pemahaman mengenai konsep UMKM

## 2. Penyampaian Cara Membuat Laporan Keuangan

Laporan keuangan merupakan catatan informasi keuangan suatu perusahaan pada suatu periode akuntansi yang dapat dipakai untuk menggambarkan kinerja perusahaan tersebut, apakah perusahaan dalam keadaan untung atau rugi. Laporan keuangan yang baik berguna juga untuk memudahkan penilaian dari pihak internal ataupun eksternal perusahaan atas kinerjanya.

Standar akuntansi yang khusus untuk UMKM yang kemudian disebut dengan SAK EMKM (Standar Akuntansi Keuangan Entitas Mikro Kecil dan Menengah). Secara garis besar SAK EMKM tidak jauh berbeda dengan SAK yang dipergunakan oleh perusahaan besar. Terdapat prinsip-prinsip akuntansi yang harus dipatuhi di dalamnya. Tentu SAK EMKM belum dipahami oleh seluruh UMKM, bahkan mungkin ada yang tidak mengetahuinya. Oleh sebab itu, pihak pemerintah atau swasta, banyak yang mengadakan pelatihan untuk membuat laporan keuangan bagi UMKM. Kini pun telah

tersedia banyak aplikasi akuntansi online, yang sangat membantu dalam mempersiapkan laporan keuangan.

Ada tiga laporan keuangan dasar, yang harus dibuat UMKM sesuai dengan SAK EMKM, yaitu laporan posisi keuangan yang seringkali disebut pula dengan neraca, laporan laba rugi dan catatan atas laporan keuangan. Masing-masing laporan memiliki fungsi dan menjelaskan informasi tersendiri mengenai kinerja suatu usaha. Berikut adalah masing-masing laporan tersebut, dan cara untuk mempersiapkannya.

### **3. Laporan posisi keuangan**

Laporan posisi keuangan memberikan informasi mengenai aset, kewajiban dan modal yang dimiliki dalam suatu usaha. Dengan melihat laporan ini, maka pihak eksternal bisa mempertimbangkan kemampuan perusahaan memperoleh aktiva, serta mengetahui sumber perolehan aset tersebut. Bagi pihak internal, laporan posisi keuangan memberikan informasi sumber daya yang bisa dikelola untuk memperoleh aset yang lebih tinggi. Ada tiga bagian utama dalam laporan posisi keuangan yaitu: aktiva (Aktiva terdiri dari aktiva tetap dan aktiva lancar. Contoh aktiva tetap yaitu: tanah, kendaraan, property dan sejenisnya. Contoh dari aktiva lancar, yaitu: uang kas, tabungan, dan surat piutang dengan masa jatuh tempo kurang dari satu tahun), modal/ekuitas (Modal terdiri dari modal sendiri dan saham. Modal sendiri adalah modal yang diberikan oleh pemilik untuk memulai suatu usaha. Sedangkan modal saham adalah modal yang diperoleh dari penjualan saham), dan utang/kewajiban/liabilitas (Kewajiban terdiri dari kewajiban lancar dan kewajiban jangka panjang. Di bagian ini, semua kewajiban perusahaan dicatat).

### **4. Laporan Laba Rugi**

Laporan laba rugi menyampaikan informasi operasi perusahaan, yaitu besarnya pendapatan dan beban. Sesuai prinsip ekonomi, pendapatan harus lebih tinggi dibandingkan dengan beban, sehingga perusahaan memperoleh laba.

Laporan sederhana untuk laba rugi, terdiri dari dua bagian utama, yaitu pendapatan dan beban, jika perusahaannya adalah perusahaan jasa. Sedangkan pada perusahaan dagang, maka terdapat penjualan dan pembelian, serta beban-beban. Sebab yang dilaporkan berkenaan dengan operasional perusahaan, maka periode pelaporannya tidak selalu tahunan, tetapi bisa bulanan bahkan harian.

### **5. Catatan Atas Laporan Keuangan**

Bagian ini diberikan untuk memberikan keterangan kepada pembaca laporan keuangan. Harapannya ada kesamaan pemahaman dalam membaca informasi di dalamnya. Dalam catatan atas laporan keuangan disampaikan: (1) kesesuaian laporan keuangan dengan SAK EMKM; (2) ikhtisar mengenai kebijakan akuntansi; dan (3) informasi tambahan serta penjelasan akun yang material. Ketiga laporan keuangan

tersebut adalah yang minimal harus ditampilkan dalam laporan keuangan UMKM. Sehingga dapat pula dikatakan merupakan laporan keuangan sederhana untuk UMKM. Saat UMKM sudah menjadi lebih kompleks, tentu laporan keuangannya akan menjadi lebih kompleks pula, namun dengan format dasar yang sama. Kini aplikasi akuntansi online, dapat mempersiapkan ketiga laporan tersebut. Jadi laporan keuangan sederhana untuk UMKM

## **6. Pemberian Strategi Marketing melalui Komunikasi Bisnis dalam UMKM**

Adapun bentuk komunikasi bisnis juga tergolong menjadi dua, yaitu komunikasi bisnis verbal dan non-verbal (oral).

### **a) Komunikasi Bisnis Verbal**

Merupakan bentuk komunikasi yang membutuhkan kemampuan menulis dengan baik, bahasa yang santun, pola pikir yang jelas, di samping kemampuan baca yang efisien. Komunikasi bisnis verbal biasanya disampaikan melalui media yang bersifat online seperti jejaring sosial, website dan interaksi maya lainnya.

### **b) Komunikasi Bisnis Non-Verbal (Oral)**

Merupakan bentuk komunikasi bisnis yang seringkali digunakan oleh komunikator bisnis dengan komunikannya (misalnya mitra, konsumen, pelanggan, pemasok, agen, dan lain sebagainya). Komunikasi bisnis oral biasanya digunakan atau dilakukan secara face to face atau interpersonal, seperti pertemuan kerja sama dan diskusi. Pemahaman terhadap teknik-teknik komunikasi oral mampu membimbing organisasi bisnis menentukan cara bertutur dengan baik kepada komunikasi bisnis. Untuk itu, masing-masing bentuk komunikasi bisnis memiliki keunggulannya masing-masing.

Sedangkan untuk solusi secara individual perUMKM, yaitu sebagai berikut:

### **1. Cilok Kuwah dan Es Degan**

Permasalahan utama pada UMKM ini adalah keterbatasan Gadget sehingga menyulitkan saya untuk membantu mempromosikan kepada media social secara berkepanjangan . maka dari itu saya hanya membantu memberikan pemahaman materi terkait usaha yang geluti, strategi dan laporan keuangan . dan juga saya membantu memberikan fasilitas berupa banner sebagi media promosi dengan harapan penjualan dapat meningkat .





**Gambar 2.** Pemasangan Banner kepada UMKM Cilok Kuwah dan Es Degan

## 2. Wincheese Raya

UMKM ini merupakan UMKM yang belum *terrealisasikan*, karena pada saat saya temuai beliau hanya baru memiliki niat untk membuka usaha. Maka saya membantu membuatkan konsep usaha berupa memberian nama ,menyediakan media promosi berupa akun instagram sekaligus foto produknya.



**Gambar 3.** Pemotretan produk

## 3. Seblak teh ina

Permasalahan pada UMKM ini yaitu ingin melebarkan sayap usahanya melalui e-commerce tetapi terdapat kendala berupa tidak tersedianya telepon pintar. sehingga saya hanya dapat membantu menyediakan media promosi berupa banner menu jualan . Strategi Pemasaran Terhadap Pesaing Pemasaran adalah suatu fungsi organisasi dan serangkaian proses untuk menciptakan, mengomunikasikan dan memberikan nilai kepada pelanggan serta untuk mengelola hubungan pelanggan dengan cara yang menguntungkan organisasi dan pemangku kepentingan.



**Gambar 4.** Pemasangan Banner pada UMKM seblak teh Ina

## E. PENUTUP

Pada KKN DR SISDAMAS kelompok 97 yang di laksanakan di Kampung Cibangkonol RT01-02 RW 06 Cibiru Wetan terdapat berbagai permasalahan, salah satunya yaitu di bidang UMKM. Dapat saya simpulkan bahwa permasalahan utamanya terdapat pada kurangnya pemahaman terkait regulasi UMKM, strategi marketing, dan laporan keuangan. Sehingga saya memberikan pemahaman materi mengenai permasalahan tersebut. evaluasi sekaligus dalam penulisan laporan mengenai program pemberdayaan yang telah dilaksanakan, apa yang telah dicapai, apa yang belum tercapai, apa saja faktor pendukung dan apa saja kendala yg dihadapi, termasuk saran yang bisa disampaikan kepada para stakeholders (pemerintah setempat, tokoh masyarakat, dan lain-lain). Selain itu kami juga memberikan fasilitas seperti menyediakan media promosi yang diantaranya banner, akun olshop, dan pemotretan produk. Dengan diberikannya fasilitas tersebut kami harapkan dapat membantu memberikan pemahaman terkait usaha UMKM yang dijalani dan juga dapat meningkatkan perkonomian pada pelaku usaha maupun masyarakat pada Kampung Cibangkonol RT01-02 RW 06 Cibiru Wetan.

## F. DAFTAR PUSTAKA

Cangara, Hafied. 2014. *Perencanaan dan Strategi Komunikasi*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.

Hafiluddin, M. R., Suryadi, & Saleh, C. 2014. *Strategi Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil*

Hariyoko, Yusuf. 2018. *Pengembangan UMKM di Kabupaten Tuban*. Surabaya: FISIP UNTAG SURABAYA.

*Menengah (UMKM) Berbasis "Community Based Economic Development"* (Studi Pada

Mikhael Dua. 2008. *Filsafat Ekonom Upaya Mencari Kesejahteraan Bersama*. Yogyakarta : Kanisius.

Pelaku UMKM Di Kecamatan Sukodono Kabupaten Sidoarjo) . Wacana– Vol. 17, No. 2. *Pembangunan Kesejahteraan Sosial Dan Pekerjaan Sosial*. Bandung: PT. Refika Aditama.

Peter Mahmud Marzuki. 2005. *Penelitian Hukum*. Jakarta : Kencana.

Suharto. 2010. *Membangun Masyarakat Memberdayakan Masyarakat, Kajian Strategis*

Sunarto. 2003. *Komunikasi Bisnis*. Yogyakarta: AMUS.