

AKSELERASI DIGITALISASI TATA KELOLA KEUANGAN DAN PERSEDIAAN, FORMALISASI LEGALITAS, DAN STRATEGI PENGEMBANGAN AKSES PASAR PADA UMKM WAROENG MAMA FIRMAN DI KABUPATEN BOGOR

Oleh:
Iman Sulaeman

*Politeknik LP3I Jakarta, Administrasi Bisnis
Jalan Kramat Raya No.7-9 Jakarta Pusat, kode Pos.10450*

e-mail: sulaimanti@yahoo.com

ABSTRACT

This study aims to analyze and implement strategic assistance for Waroeng Mama Firman MSME in Bantarjati, Bogor Regency. The main focus includes financial management transformation, business legality compliance, and market access development. The primary issues identified are manual recording systems, the absence of a business identity (NIB), and limited distribution reach. The research method is qualitative with an Action Research approach. Data were analyzed using SWOT and TOWS matrices to formulate strategic solutions. The results show that the implementation of the BukuWarung digital bookkeeping application significantly increased the accuracy of financial reports. Facilitation through the Online Single Submission (OSS) system successfully issued NIB as the formal basis for the business. In the aspect of market access development, optimizing distribution channels through social media and delivery services has proven to expand the customer reach beyond the conventional radius. The synergy between operational digitalization and market access expansion is a key factor in strengthening MSME competitiveness against modern retail.

Keywords: *MSME Digitalization, Business Legality, Market Access, BukuWarung, SWOT Analysis.*

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis serta mengimplementasikan strategi pendampingan pada UMKM Waroeng Mama Firman di Kelurahan Bantarjati, Kabupaten Bogor. Fokus utama penelitian mencakup transformasi tata kelola keuangan, pemenuhan legalitas usaha, serta pengembangan akses pasar. Permasalahan utama yang diidentifikasi adalah sistem pencatatan manual, ketidadaan identitas hukum usaha (NIB), serta keterbatasan jangkauan distribusi. Metode penelitian yang digunakan adalah kualitatif dengan pendekatan *Action Research*. Data dianalisis menggunakan matriks SWOT dan TOWS untuk merumuskan solusi strategis. Hasil penelitian menunjukkan bahwa implementasi aplikasi pembukuan digital BukuWarung meningkatkan akurasi laporan keuangan secara signifikan. Fasilitasi pendaftaran melalui sistem *Online Single Submission* (OSS) berhasil menerbitkan NIB sebagai landasan formal usaha. Dalam aspek pengembangan akses pasar, optimalisasi saluran distribusi melalui media sosial dan layanan pesan antar terbukti memperluas jangkauan pelanggan di luar radius konvensional.

Sinergi antara digitalisasi operasional dan perluasan akses pasar merupakan faktor kunci dalam memperkuat daya saing UMKM terhadap ritel modern.

Kata Kunci: Digitalisasi UMKM, Legalitas Usaha, Akses Pasar, BukuWarung, Analisis SWOT.

PENDAHULUAN

Latar Belakang Masalah

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memegang peranan vital sebagai tulang punggung stabilitas ekonomi nasional di Indonesia. Kontribusinya yang signifikan terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) serta kemampuannya dalam menyerap tenaga kerja menjadikan sektor ini sebagai penggerak utama ekonomi kerakyatan. Namun, di balik potensi besarnya, pelaku UMKM, khususnya sektor toko kelontong, menghadapi tantangan manajerial yang kompleks di era transformasi digital.

Permasalahan klasik yang sering ditemui adalah rendahnya literasi tata kelola administrasi dan keuangan. Banyak pelaku usaha mikro yang masih terjebak dalam praktik konvensional, di mana pencatatan transaksi dan pengelolaan persediaan dilakukan secara manual dan tidak terstruktur. Kondisi ini menyebabkan timbulnya risiko asimetri data, seperti ketidaksesuaian antara jumlah uang fisik dengan catatan pendapatan, kehilangan data transaksi, hingga keterlambatan dalam pembaruan stok barang. Ketidakakuratan data ini pada akhirnya menghambat pengambilan keputusan strategis dan menurunkan efisiensi operasional usaha.

Waroeng Mama Firman, sebuah UMKM ritel yang berlokasi di Kelurahan Bantarjati, Kabupaten Bogor, merupakan representasi nyata dari tantangan tersebut. Didirikan sejak tahun 2018, usaha ini memiliki basis pelanggan yang kuat karena lokasi strategis di pemukiman padat dan harga yang kompetitif. Namun, pertumbuhan usahanya terhambat oleh keterbatasan sistem informasi internal. Sebelum dilakukannya pendampingan, Waroeng Mama Firman mengalami kendala serius dalam memonitor perputaran stok barang dan laba harian yang akurat karena hanya mengandalkan buku catatan fisik yang rentan rusak dan hilang.

Selain aspek internal, hambatan eksternal berupa legalitas usaha menjadi isu krusial. Masih banyak pelaku usaha yang belum memahami pentingnya Nomor Induk Berusaha (NIB) sebagai identitas hukum usaha. Tanpa legalitas yang jelas, UMKM kehilangan akses terhadap program bantuan modal pemerintah, fasilitas perbankan, serta perlindungan hukum yang memadai. Di sisi lain, penetrasi ritel modern dan perubahan perilaku konsumen yang beralih ke belanja online menuntut UMKM untuk mampu beradaptasi melalui strategi pemasaran digital dan pengembangan saluran distribusi yang lebih luas.

Urgensi dan Fokus Pendampingan

Berdasarkan fenomena tersebut, diperlukan sebuah intervensi melalui pendampingan strategis untuk mentransformasi manajemen Waroeng Mama Firman dari sistem manual menuju sistem digital. Analisis mendalam mengenai faktor penghambat pertumbuhan, baik dari sisi administrasi, perizinan, maupun akses pasar, menjadi sangat relevan untuk dirumuskan menjadi solusi aplikatif. Pendampingan ini difokuskan pada tiga pilar utama:

1. Implementasi sistem informasi akuntansi sederhana berbasis aplikasi.
2. Fasilitasi perolehan legalitas usaha melalui sistem *Online Single Submission* (OSS).
3. Pemanfaatan saluran distribusi digital untuk memperluas jangkauan pasar.

Melalui pendekatan ini, diharapkan UMKM tidak hanya mampu bertahan di tengah persaingan pasar yang ketat, tetapi juga dapat berkembang secara mandiri dan profesional sehingga memberikan kontribusi ekonomi yang lebih berkelanjutan bagi masyarakat lokal di Kabupaten Bogor.

Tujuan Pendampingan

Adapun tujuan dari pelaksanaan penelitian dan pendampingan ini adalah:

1. Meningkatkan kualitas pengelolaan catatan keuangan dan manajemen persediaan secara digital pada UMKM Waroeng Mama Firman.
2. Mengatasi kendala administratif terkait legalitas usaha dengan memfasilitasi pembuatan perizinan resmi.
3. Merumuskan dan mengimplementasikan strategi pemasaran serta distribusi yang efektif guna memperluas akses pasar di Kelurahan Bantarjati.

Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan memberikan kontribusi bagi beberapa pihak:

1. **Bagi Praktisi UMKM:** Memberikan pengetahuan manajerial baru dalam pengelolaan bisnis yang lebih terukur dan legal.
2. **Bagi Akademisi:** Sebagai referensi dalam penerapan teori administrasi bisnis pada objek penelitian nyata, serta mendukung pengembangan kurikulum berbasis pemberdayaan masyarakat.
3. **Bagi Pemerintah:** Menjadi bahan pertimbangan dalam menyusun kebijakan program digitalisasi UMKM di tingkat desa/kelurahan.

TINJAUAN PUSTAKA

Analisis SWOT

Analisis SWOT merupakan instrumen strategis yang fundamental dalam manajemen bisnis untuk memetakan kondisi organisasi secara komprehensif. Menurut Rangkuti dalam Mashuri dan Nurjannah (2020), analisis SWOT adalah metode yang digunakan untuk mengidentifikasi berbagai faktor secara sistematis guna merumuskan strategi perusahaan melalui evaluasi kekuatan (strengths), kelemahan (weaknesses), peluang (opportunities), dan ancaman (threats). Sejalan dengan hal tersebut, Setiadi dan Sutanto (2021) menjelaskan bahwa proses ini membantu tim manajemen mengidentifikasi faktor internal dan eksternal yang akan memengaruhi kinerja perusahaan di masa depan.

Secara lebih spesifik, komponen SWOT dijelaskan sebagai berikut:

1. Kekuatan (Strengths): Merupakan sumber daya atau keunggulan kompetitif yang dimiliki perusahaan dibandingkan kompetitornya untuk memenuhi kebutuhan pasar. Aisyah (2023) menambahkan bahwa kekuatan adalah kemampuan internal yang digunakan secara efektif untuk meraih tujuan strategis.
2. Kelemahan (Weaknesses): Keterbatasan dalam sumber daya, keterampilan, atau fasilitas yang menghambat efektivitas operasional, seperti keterbatasan dana atau lemahnya kemampuan manajerial.
3. Peluang (Opportunities): Situasi lingkungan eksternal yang menguntungkan, seperti kemajuan teknologi atau tren pasar positif yang dapat dimanfaatkan untuk pertumbuhan organisasi.

4. Ancaman (Threats): Faktor eksternal yang dapat mengganggu posisi perusahaan atau menghalangi kelancaran operasional, termasuk perubahan kebijakan pemerintah atau persaingan yang intens.

Analisis Bauran Pemasaran (Marketing Mix 4P)

Bauran pemasaran merupakan kumpulan variabel terkendali yang digunakan perusahaan untuk menghasilkan respon yang diinginkan dari pasar sasaran. Daud dan Sarmiati (2023) mendefinisikan marketing mix sebagai panduan inti dalam merancang strategi pemasaran yang efektif. Konsep ini umumnya mencakup empat elemen utama (4P):

1. Produk (Product): Segala bentuk barang atau jasa yang ditawarkan untuk menarik perhatian, dimiliki, atau dikonsumsi demi memenuhi kebutuhan konsumen.
2. Harga (Price): Nilai ekonomi yang harus dibayar atau dikorbankan oleh pelanggan untuk memperoleh manfaat dari suatu produk.
3. Promosi (Promotion): Aktivitas komunikasi yang bertujuan membujuk atau memengaruhi minat beli konsumen melalui iklan, penjualan langsung, maupun media digital.
4. Tempat (Place/Distribution): Seluruh kegiatan yang berkaitan dengan penyaluran produk agar mudah dijangkau oleh konsumen di lokasi yang tepat.

Digitalisasi Keuangan UMKM

Transformasi dari pencatatan manual menuju digitalisasi merupakan langkah krusial bagi UMKM untuk meningkatkan efisiensi. Penggunaan aplikasi pembukuan digital seperti BukuWarung memungkinkan pelaku usaha untuk memonitor stok barang secara real-time, menghasilkan laporan laba rugi otomatis, dan meminimalkan risiko kesalahan input data yang sering terjadi pada sistem manual.

Legalitas Usaha (NIB)

Legalitas usaha melalui Nomor Induk Berusaha (NIB) adalah identitas hukum yang wajib dimiliki oleh pelaku usaha. Berdasarkan sistem Online Single Submission (OSS), kepemilikan NIB tidak hanya memberikan perlindungan hukum tetapi juga meningkatkan kredibilitas usaha di mata mitra bisnis dan memudahkan akses terhadap fasilitas pemberian kredit.

METODOLOGI PENELITIAN

Desain Penelitian

Penelitian ini menggunakan desain kualitatif deskriptif dengan metode Action Research (penelitian tindakan). Pendekatan ini dipilih karena peneliti tidak hanya mengobservasi, tetapi juga terlibat langsung dalam proses pendampingan untuk memecahkan masalah manajerial pada UMKM Waroeng Mama Firman. Data yang disajikan merupakan gambaran sistematis mengenai situasi lapangan selama masa pendampingan dari Maret hingga Mei 2025.

Teknik Pengumpulan Data

Untuk memperoleh data yang valid dan komprehensif, peneliti menggunakan tiga teknik utama:

1. Observasi Partisipatif: Peneliti melakukan kunjungan lapangan secara rutin ke lokasi mitra di Kp. Bantarkopo, Kelurahan Bantarjati, untuk mengamati alur transaksi harian dan sistem pengelolaan stok.
2. Wancara Mendalam (In-depth Interview): Dilakukan kepada pemilik usaha, Ibu Supartini (Mama Firman), untuk menggali sejarah usaha, kendala operasional, serta visi pengembangan usaha ke depan.
3. Dokumentasi: Pengumpulan data sekunder berupa catatan manual penjualan terdahulu, foto produk, serta dokumen identitas untuk keperluan pendaftaran NIB.

Instrumen dan Alat Analisis

Analisis data dilakukan melalui beberapa tahapan instrumen ilmiah:

1. Analisis SWOT: Digunakan untuk mengevaluasi posisi kompetitif mitra melalui Matriks SWOT (Kekuatan, Kelemahan, Peluang, dan Ancaman).
2. Matriks TOWS: Digunakan untuk merumuskan strategi alternatif (SO, WO, ST, WT) berdasarkan hasil temuan SWOT.
3. Analisis Deskriptif Komparatif: Membandingkan efisiensi pengelolaan keuangan sebelum menggunakan sistem manual dan sesudah menggunakan aplikasi BukuWarung.
4. Aplikasi Pendukung: Penggunaan sistem Online Single Submission (OSS) sebagai alat bantu perizinan dan aplikasi BukuWarung sebagai alat bantu tata kelola keuangan digital.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Profil Detail UMKM Waroeng Mama Firman

Waroeng Mama Firman merupakan jenis usaha mikro sektor ritel (toko kelontong) yang berlokasi strategis di Jalan Kp. Bantarkopo RT 04/07, Kelurahan Bantarjati, Kecamatan Bogor Utara, Kabupaten Bogor. Usaha ini didirikan pada tahun 2018 oleh Ibu Supartini dengan motivasi awal untuk membantu perekonomian keluarga dan memanfaatkan lokasi rumah yang berada di area pemukiman padat penduduk.

1. Aspek Operasional: Waroeng Mama Firman beroperasi setiap hari mulai pukul 06.00 hingga 21.00 WIB. Produk yang dijual sangat beragam, mencakup kebutuhan pokok (sembako), makanan ringan, minuman dingin, hingga keperluan rumah tangga harian (sabun, deterjen, dll).
2. Karakteristik Pasar: Pelanggan utama adalah warga sekitar (lingkup RT/RW) dan anak-anak sekolah yang melintasi area tersebut. Keunggulan utama usaha ini terletak pada kedekatan personal pemilik dengan pelanggan serta fleksibilitas harga yang kompetitif dibandingkan minimarket modern di sekitar lokasi.
3. Inovasi Produk: Selain menjual barang pabrikan, Waroeng Mama Firman aktif melakukan inovasi produk musiman. Pada bulan Ramadhan, usaha ini bertransformasi menjadi penyedia menu berbuka puasa (takjil) seperti gorengan, es buah, dan es teler, yang mampu meningkatkan omzet harian secara signifikan dibandingkan hari biasa.
4. Kondisi Awal (Pra-Pendampingan): Sebelum pendampingan, manajemen usaha dilakukan sepenuhnya secara konvensional. Pendapatan dicampur dengan uang pribadi, catatan stok hanya berdasarkan ingatan, dan usaha belum memiliki identitas hukum resmi (NIB), sehingga membatasi jangkauan pengembangan usaha ke skala yang lebih profesional.

Dalam bagian **Hasil dan Pembahasan**, penggunaan Matriks SWOT dan TOWS adalah kunci untuk mengubah data observasi menjadi strategi manajerial yang sistematis.

Analisis Matriks SWOT

Berdasarkan hasil observasi dan wawancara mendalam dengan pemilik Waroeng Mama Firman, berikut adalah identifikasi variabel internal dan eksternal yang mendasari strategi pengembangan usaha:

Tabel 1. Analisis Matriks SWOT

	Kekuatan (Strengths - S)	Kelemahan (Weaknesses - W)
Faktor Internal	1. Lokasi sangat strategis (pemukiman padat).	1. Pencatatan keuangan masih manual & tidak rapi.
	2. Kelengkapan barang kebutuhan pokok.	2. Pengelolaan stok barang tidak terdata.
	3. Memiliki layanan pesan antar (delivery).	3. Belum memiliki legalitas usaha (NIB).
	4. Harga bersaing dengan kompetitor retail.	4. Pencampuran modal usaha dan uang pribadi.

Peluang (Opportunities - O)

Ancaman (Threats - T)

Faktor Eksternal	1. Tingginya permintaan sem bako di Bantarjati.	1. Persaingan ketat dgn minimarket modern.
	2. Kemudahan pendaftaran izin melalui OSS.	2. Fluktuasi harga bahan baku dari supplier.
	3. Adanya aplikasi pembukuan digital gratis.	3. Perubahan perilaku konsumen ke belanja on-line.
	4. Potensi pasar dari media sosial (WhatsApp).	4. Risiko kehilangan data pada catatan fisik (buku).

Analisis Matriks TOWS (Formulasi Strategi)

Matriks TOWS digunakan untuk mengombinasikan faktor internal dan eksternal guna menciptakan strategi yang aplikatif bagi Waroeng Mama Firman.

1. *Strategi SO (Strengths - Opportunities)*

Strategi menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang.

- a. **Optimalisasi Layanan Pesan Antar melalui WhatsApp:** Menggunakan lokasi yang strategis dan layanan pengiriman yang sudah ada untuk menjangkau pasar lebih luas melalui promosi di grup WhatsApp warga Bantarjati.
- b. **Ekspansi Varietas Produk Musiman:** Memanfaatkan permintaan yang tinggi (seperti saat Ramadhan) dengan menambah stok barang yang paling dicari berdasarkan letak pemukiman yang padat.

2. *Strategi WO (Weaknesses - Opportunities)*

Strategi meminimalkan kelemahan dengan memanfaatkan peluang.

- a. **Migrasi ke Pembukuan Digital:** Mengatasi kelemahan pencatatan manual dengan mengimplementasikan aplikasi **BukuWarung** untuk mencatat transaksi dan stok secara otomatis.
- b. **Formalisasi Usaha (NIB):** Memanfaatkan kemudahan sistem OSS untuk mendaftarkan legalitas usaha guna meningkatkan kredibilitas dan akses bantuan permodalan.

3. *Strategi ST (Strengths - Threats)*

Strategi menggunakan kekuatan untuk menghindari atau mengurangi dampak ancaman.

- a. **Loyalitas Pelanggan Melalui Kedekatan Personal:** Menggunakan keunggulan pelayanan ramah dan lokasi dekat pemukiman untuk mempertahankan pelanggan agar tidak beralih ke minimarket modern (Indomaret/Alfamart).
- b. **Stabilitas Harga:** Memanfaatkan jaringan supplier lokal untuk menjaga harga tetap kompetitif meskipun terjadi fluktuasi harga di pasar.

4. *Strategi WT (Weaknesses - Threats)*

Strategi bertahan dengan meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman.

- a. **Edukasi Manajemen Risiko:** Memberikan pemahaman kepada pemilik mengenai bahaya mencampur uang pribadi dan usaha guna menghindari kebangkrutan saat persaingan meningkat.
- b. **Digitalisasi Data untuk Keamanan:** Mengganti buku catatan fisik dengan *cloud storage* di aplikasi digital untuk menghindari risiko data hilang atau rusak yang dapat melumpuhkan operasional bisnis.

Pembahasan Strategi Terpilih

Dari hasil Matriks TOWS di atas, fokus utama pendampingan dilakukan pada **Strategi WO (Weaknesses-Opportunities)**. Hal ini dikarenakan transformasi dari sistem manual ke digital (**BukuWarung**) dan pengurusan legalitas (NIB) merupakan "fondasi" yang paling mendesak.

Tanpa sistem keuangan yang rapi, peningkatan penjualan (Strategi SO) justru berisiko menimbulkan kerugian karena kebocoran dana yang tidak terdeteksi. Dengan diterapkannya digitalisasi, Waroeng Mama Firman kini memiliki daya saing yang setara dengan usaha kecil-menengah yang lebih modern dalam hal pengelolaan data transaksi.

PENUTUP

Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan kegiatan pendampingan yang telah dilaksanakan pada UMKM Waroeng Mama Firman, dapat ditarik beberapa kesimpulan utama sebagai berikut:

1. Transformasi Digital Keuangan: Implementasi aplikasi BukuWarung berhasil menggantikan sistem pencatatan manual yang tidak teratur menjadi sistem digital yang terintegrasi. Hal ini terbukti meningkatkan akurasi laporan laba-rugi harian, memudahkan monitoring stok barang secara real-time, serta menciptakan kedisiplinan dalam pemisahan antara keuangan pribadi dan operasional usaha.
2. Legalitas Usaha: Pendampingan pendaftaran melalui sistem Online Single Submission (OSS) telah berhasil menerbitkan Nomor Induk Berusaha (NIB) bagi mitra. Kepemilikan NIB ini secara signifikan meningkatkan kredibilitas usaha, memberikan kepastian hukum, dan membuka akses bagi mitra terhadap program pemberdayaan UMKM maupun fasilitas pembiayaan formal di masa depan.
3. Optimalisasi Pemasaran dan Distribusi: Penggunaan strategi pemasaran digital melalui media sosial (WhatsApp) dan penerapan layanan pesan antar (delivery service) telah memperluas jangkauan pasar di wilayah Kelurahan Bantarjati. Strategi ini efektif dalam mempertahankan loyalitas pelanggan dan meningkatkan volume penjualan di tengah ketatnya persaingan dengan ritel modern.

Rekomendasi

1. Bagi Pelaku UMKM (Waroeng Mama Firman)

- a. **Konsistensi Input Data:** Keberhasilan sistem digital sangat bergantung pada disiplin pengguna. Pemilik disarankan untuk menjadwalkan waktu khusus (misalnya setiap sebelum tutup toko) untuk merekonsiliasi stok fisik dengan data di aplikasi BukuWarung guna menghindari selisih data.
- b. **Diversifikasi Produk Berbasis Data:** Memanfaatkan fitur "Produk Terlaris" pada aplikasi untuk menentukan barang apa yang harus diperbanyak stoknya dan mengurangi barang yang perputarannya lambat (*slow-moving*), sehingga perputaran modal menjadi lebih efisien.
- c. **Pemanfaatan NIB untuk Perluasan Modal:** Segera menggunakan dokumen NIB yang telah dimiliki sebagai syarat pengajuan Kredit Usaha Rakyat (KUR) atau bantuan hibah UMKM dari Dinas Koperasi dan UMKM Kabupaten Bogor untuk menambah modal kerja atau renovasi fisik warung.

2. Bagi Peneliti Berikutnya

- a. **Sertifikasi Halal dan PIRT:** Mengingat mitra juga menjual produk makanan olahan (seperti takjil dan gorengan), peneliti selanjutnya disarankan melakukan pendampingan pada aspek Sertifikasi Halal gratis (Sehati) dan izin PIRT (Pangan Industri Rumah Tangga) untuk meningkatkan standar keamanan pangan.
- b. **Implementasi QRIS sebagai Metode Pembayaran:** Seiring dengan digitalisasi pembukuan, peneliti berikutnya dapat mendampingi mitra dalam mengintegrasikan sistem pembayaran non-tunai (QRIS) untuk memudahkan transaksi bagi pelanggan milenial dan meningkatkan transparansi keuangan.
- c. **Analisis Dampak Jangka Panjang:** Melakukan penelitian longitudinal (jangka panjang) untuk mengukur apakah digitalisasi yang telah diterapkan secara konsisten berkontribusi terhadap peningkatan laba bersih secara signifikan setelah satu tahun implementasi.

- d. **Pelatihan Content Creator:** Melakukan pendampingan dalam pembuatan konten visual produk yang lebih menarik (fotografi produk) untuk diunggah di media sosial, guna memperkuat *brand awareness* Waroeng Mama Firman di luar wilayah Bantarjati.

DAFTAR PUSTAKA

- Ahmad. (2020). *Manajemen Risiko Bisnis: Strategi Memitigasi Ketidakpastian pada Usaha Kecil*. Jakarta: Penerbit Buku Manajemen.
- Aisyah, N. (2023). *Manajemen Strategis UMKM: Membangun Keunggulan Kompetitif di Era Digital*. Jakarta: Mitra Wacana Media.
- Azizah, E. F. S., Ramadhan, R. M., & Nainggolan, R. (2025). *Analisis Pendampingan UMKM Waroeng Mama Firman dalam Pengelolaan Catatan Keuangan dan Persediaan serta Pengembangan Saluran Distribusi dan Akses Pasar di Kelurahan Bantarjati Kabupaten Bogor*. Tugas Akhir. Jakarta: Politeknik LP3I Jakarta.
- Daud, A., & Sarmiati. (2023). *Konsep Pemasaran Modern: Teori dan Implementasi pada Sektor Ritel*. Bandung: Alfabeta.
- Mashuri, & Nurjannah. (2020). Analisis SWOT dalam Strategi Bisnis: Evaluasi Faktor Internal dan Eksternal. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, 7(1), 120-135.
- Mulyadi. (2019). *Sistem Akuntansi: Dasar-Dasar Pembukuan untuk Usaha Kecil dan Menengah*. Jakarta: Salemba Empat.
- Politeknik LP3I Jakarta. (2025). *Pedoman Penulisan Tugas Akhir Mahasiswa Administrasi Bisnis*. Jakarta: LP3I Press.
- Setiadi, H., & Sutanto, A. (2021). *Manajemen Strategis Operasional: Meningkatkan Efisiensi Bisnis Mikro*. Surabaya: Global Media.
- Sugiyono. (2020). *Metode Penelitian Kualitatif: Untuk Penelitian yang Bersifat Eksploratif, Interpretif, Interaktif dan Konstruktif*. Bandung: Alfabeta.
- Tjiptono, F. (2022). *Strategi Pemasaran: Prinsip dan Penerapannya pada UMKM*. Yogyakarta: Andi Offset.
- Ulandari, S. (2023). *Marketing Mix dan Keunggulan Bersaing: Studi Kasus pada UMKM Sektor Perdagangan*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Widodo, S. (2022). *Transformasi Digital UMKM melalui Online Single Submission (OSS)*. Jakarta: Erlangga.