



## MANAJEMEN MODAL KERJA USAHA MIKRO LEMANG TAPAI DI KOTA BENGKULU

Yeni Herlina<sup>1)</sup>; Anzori<sup>2)</sup>

<sup>1)</sup> Study Program Magister Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Dehasen Bengkulu

<sup>2)</sup> Department Program Magister Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Dehasen Bengkulu

Email: <sup>1)</sup> [yenededek25@gmail.com](mailto:yenededek25@gmail.com) <sup>2)</sup> [anzori@unived.ac.id](mailto:anzori@unived.ac.id)

### ABSTRAK

Kota Bengkulu merupakan daerah potensial bidang Makanan, khususnya Makanan Tradisional Bengkulu. Makanan seperti Lemang Tapai sudah merupakan makanan yang digemari bukan saja oleh masyarakat daerah Bengkulu tetapi juga sudah menjadi makanan kuliner yang digemari oleh para turis manca negara. Para pelaku usaha makanan tradisional ini kebanyakan adalah ibu rumah tangga jadi usaha ini merupakan usaha rumahan. Keberlangsungan usaha makanan tradisional ini perlu terus dikembangkan dengan cara mengelola usaha secara professional. Kegiatan Penelitian ini bertujuan untuk membantu para pelaku usaha mikro makanan tradisional dalam hal Pengelolaan Modal Tetap, Modal kerja dan Perencanaan Laba. Target khusus kegiatan ini yaitu para pelaku usaha mikro makanan tradisional dapat mengelola usahanya secara efektif dan efisien. Kata kunci: modal, usaha mikro makanan tradisional, kota Bengkulu

### ABSTRACT

*Bengkulu City is a potential area in the Food sector, especially Bengkulu Traditional Food. Food such as Lemang Tapai is already a food that is loved not only by the people of the Bengkulu area but also has become a culinary food that is favored by foreign tourists. The perpetrators of this traditional food business are mostly housewives so this business is a home business. The sustainability of this traditional food business needs to be continuously developed by managing the business in a professional manner. This Community Service activity aims to assist traditional food micro-entrepreneurs in terms of Fixed Capital Management, Working Capital and Profit Planning. The specific target of this activity is that traditional food micro-entrepreneurs can manage their business effectively and efficiently.*

*Keywords: capital, traditional food micro business, Bengkulu city*

### PENDAHULUAN

Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) di Indonesia memegang peran penting dalam perekonomian Indonesia. Fleksibilitas yang dimiliki UMKM telah terbukti pada saat krisis moneter melanda negara-negara di belahan Asia tahun 2007/2008, UMKM tetap eksis dan mampu menjaga keberlangsungan usaha. Namun seiring perkembangan jumlah UMKM dari tahun ke tahun yang semakin bertambah, di sisi lain ada hal-hal yang lama kelamaan mempengaruhi perkembangan UMKM itu sendiri diantaranya terjadi penurunan atau kemunduran usaha yang dialami para pelaku UMKM. Hal ini disebabkan faktor internal misalnya kemampuan sumber daya manusia mengelola usaha dalam berbagai bidang manajemen usaha seperti kemampuan dalam bidang pemasaran, teknis operasional, keuangan/pendanaan, dan bidang administrasi/akuntansi.

Salah satu bidang yang akan menjadi fokus dalam kegiatan penelitian adalah dalam bidang Pengelolaan keuangan khususnya dalam menghitung besarnya kebutuhan modal bagi Usaha Mikro yang menghasilkan makanan olahan tradisional khas Bengkulu. Modal dalam pengelolaan usaha selalu diidentikkan dengan aliran darah dalam tubuh manusia yang bermanfaat sebagai sumber oksigen. Usaha akan mengalami kemajuan atau kemunduran bahkan tidak akan terjaga keberlangsungannya tanpa kemampuan pengelolaan modal yang memadai. Dalam banyak kasus seringkali terjadi dana yang dijadikan modal bagi usaha dalam

hal ini usaha mikro makanan tradisional, tidak diketahui secara pasti karena kekurangan kemampuan pengelola dalam menghitung secara tepat berapa kebutuhan modal tetap dan juga modal kerja usahanya. Selain itu karena usaha makanan khas tradisional Bengkulu ini diolah dengan menggunakan peralatan masak yang sudah ada, maka sulit bagi pengelola usaha untuk membedakan barang-barang modal bagi usaha dan yang bukan untuk usaha (kebutuhan keluarga).

Perkembangan UMKM baru terlihat dari sisi jumlahnya saja. Khusus dalam aspek finansial, hanya sedikit UMKM yang mengalami perkembangan dalam hal kinerja keuangannya. Hal ini tak lepas dari ketidaksadaran pelaku UMKM terhadap pentingnya pengelolaan keuangan usaha. Dilihat dari jumlah unit usahanya yang sangat banyak yang terdapat di semua sektor ekonomi dan kontribusinya yang besar terhadap kesempatan kerja dan pendapatan, khususnya di daerah perdesaan dan bagi keluarga berpendapatan rendah, tidak dapat diingkari betapa pentingnya UMKM bagi pembangunan ekonomi nasional. Selain itu, selama ini kelompok usaha tersebut juga berperan sebagai suatu motor penggerak yang sangat krusial bagi pembangunan ekonomi dan komunitas lokal.

Pada umumnya Pemerintah Daerah sebagai pengelola kota masih banyak memikirkan sektor formal yang lebih mudah dikontrol. Padahal sektor industri kecil (dan menengah) memiliki kontribusi yang nyata bagi penanggulangan masalah pengangguran dan masalah perekonomian kawasan perkotaan. ILO melaporkan bahwa 60% buruh di kota-kota negara berkembang diserap oleh sektor informal dan kegiatan pada usaha kecil dan menengah (UKM). Sektor UKM sangat penting karena mampu menciptakan pasar-pasar, mengembangkan perdagangan, mengelola sumber alam, mengurangi kemiskinan, membuka lapangan kerja, membangun masyarakat dan menghidupi keluarga mereka tanpa kontrol dan fasilitas dari pihak pemerintah daerah yang memadai (ILO, 1991 dan Reddy et.al., 2002). Di Indonesia, sektor UKM bahkan menjadi tumpuan kehidupan yang semakin besar sejak terjadinya krisis ekonomi yang dimulai pada tahun 1997 (Sarosa, 2000). Jurnal LPPM Bidang EkoSosBudKum Volume 3 Nomor 1 Tahun 2016 Edisi Mei 82

Dalam pembahasan mengenai sektor usaha kecil tentunya tidak terlepas dengan permasalahan ketidakmampuan memenuhi kewajiban finansial terhadap pihak lain dan keterbatasan untuk menambah modal. Masalah lain yang dihadapi adalah menurunnya hasil produksi dan pemasaran hasil produksi. Dengan indikator kinerja tingkat produksi maka sebagian besar unit usaha (65%) mengalami penurunan, sedangkan 23% produksinya tetap, dan sebanyak 12% mengalami peningkatan. Hasil kajian ini menunjukkan bahwa para pengusaha pada skala UKM memiliki kerentanan yang tinggi terhadap berbagai kegagalan (Susilo, et al 2008). Sebagai acuan utama pengertian UKM dalam tulisan mengacu pada Undang-undang UKM Nomor 20 Tahun 2008, yaitu:

1. Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro. Kriteria Usaha Mikro adalah sebagai berikut: a) memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau b) memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah).
2. Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan 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. Kriteria Usaha Kecil adalah sebagai berikut: a) memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau b) memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah).
3. Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan Usaha Kecil atau Usaha Besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil

penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini. Kriteria Usaha Menengah adalah sebagai berikut: a) memiliki Jurnal LPPM Bidang EkoSosBudKum Volume 3 Nomor 1 Tahun 2016 Edisi Mei 83 kekayaan bersih lebih dari Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp10.000.000.000,00 (sepuluh milyar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau b) memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp50.000.000.000,00 (lima puluh milyar rupiah).

4. Usaha Besar adalah usaha ekonomi produktif yang dilakukan oleh badan usaha dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan lebih besar dari Usaha Menengah, yang meliputi usaha nasional milik negara atau swasta, usaha patungan, dan usaha asing yang melakukan kegiatan ekonomi di Indonesia.

UMKM di Kota Bengkulu, menurut data Dinas Koperasi dan UMKM Bengkulu tahun 2015, berjumlah 8.726 unit usaha, mengalami kenaikan 7% dibanding jumlah tahun 2010. Masalah yang dihadapi UMKM di kota Bengkulu antara lain masalah permodalan, kemudahan usaha (lokasi, izin), pengenalan usaha: pemasaran, permodalan, hubungan usaha, peningkatan usaha : pengadaan bahan/barang. Namun usaha menurun karena kurangnya modal, kurang mampu memasarkan dan kurang ketrampilan teknis administrasi.

## TINJAUAN PUSTAKA

Berdasarkan uraian sebelumnya dalam analisis situasi di atas maka masalah yang dirumuskan sebagai berikut: bagaimana Usaha Mikro makanan tradisional Bengkulu mampu menghitung kebutuhan modal kerja dan modal Tetap agar tujuan usaha menjaga kesinambungan operasi dan menghasilkan laba dapat tercapai. Untuk memperjelas rumusan masalah maka diberikan definisi atau konsep-konsep penting sebagai berikut:

Asumsi dasar dari pelaksanaan kegiatan ini adalah para pelaku usaha Usaha Mikro Makanan Tradisional di Jalan Sungai Rupert mampu mengikuti, memahami bahkan mempraktekkan cara menentukan dan menghitung kebutuhan modal kerja dan modal tetap sehingga mampu mengelola usaha dengan profesional.

Lingkup batasan penerapan ipteks pada program ini adalah memberikan pemahaman, melatih para pelaku Usaha Mikro Makanan Tradisional agar mempunyai ketrampilan teknis. Dengan demikian dapat dirumuskan Jurnal LPPM Bidang EkoSosBudKum Volume 3 Nomor 1 Tahun 2016 Edisi Mei 84 permasalahan, yaitu bagaimana menentukan dan menghitung kebutuhan Modal Kerja dan Modal tetap serta perencanaan laba yang benar agar dapat mengelola usahanya sendiri secara efektif dan efisien.

Tujuan dari program pelatihan (kondisi baru yang diharapkan terwujud) ini dirumuskan sebagai berikut:

- a. Peserta pelaku Usaha mikro Makanan Tradisional Di Jalan Sungai Rupert Bengkulu dapat memahami dengan baik dan benar cara menentukan kebutuhan modal kerja dan modal tetap bagi usaha yang mereka geluti.
- b. Para Pelaku Usaha Mikro Makanan Tradisional di Jalan Sungai Rupert secara mandiri dapat menerapkan materi penentuan kebutuhan modal kerja dan modal tetap yang diterima dalam pelatihan dalam usahanya.

Manfaat yang diharapkan terwujud dari kegiatan ini adalah:

- a. Sisi ekonomi: pelaku usaha peserta pelatihan Modal kerja dan modal tetap di Jalan Sungai Rupert dapat menjaga keberlangsungan usaha mereka karena mampu menyusun anggaran yang tersedia dan mampu pula mencari peluang-peluang bisnis yang menguntungkan untuk kesinambungan usaha.
- b. Sisi Ipteks : peserta pelatihan Usaha Mikro Makanan Tradisional di Jalan Sungai Rupert dapat menjadi trainer bagi pelaku usaha lainnya yang belum mendapatkan pengetahuan tentang penentuan kebutuhan modal kerja dan modal tetap yang baik dan benar.
- c. Diharapkan dari pelatihan ini mitra lebih proaktif mengikuti pelatihan sehingga mendapatkan nilai tambah untuk meningkatkan kemampuan menyusun anggaran.

## METODOLOGI PENELITIAN

Dalam penelitian ini digunakan metode berupa ceramah, pendampingan usaha dan penambahan modal berupa modal tetap dan modal kerja guna menyelesaikan beberapa masalah yang berkaitan dengan peralatan, bahan pembantu, tempat usaha serta perbaikan manajemen usaha. Pengusul dan mitra telah bersepakat bahwa prioritas masalah yang akan diselesaikan adalah melakukan penambahan perlengkapan memasak sebagai modal tetap dan pembelian bahan-bahan olahan, bumbu dll keperluan sehari-hari yang merupakan modal kerja. Hal ini perlu dilakukan sebagai prasyarat untuk peningkatan produksi dan penjualan. Metode di atas dioperasionalkan dengan tahapan-tahapan kerja sebagai berikut :

1. Persiapan, meliputi peninjauan langsung ke lapangan, mempersiapkan materi pengelolaan usaha, mencari informasi penting dalam pengadaan modal kerja dan modal tetap. Bersama-sama mitra juga pelaksana Tim Pengabdian merencanakan barang dan bahan apa yang akan dibeli nanti, serta bahan dan perlengkapan pada saat memberikan ceramah.
2. Pelaksanaan, dimulai dengan kegiatan ceramah dan diakhiri dengan diskusi dan tanya-jawab. Kegiatan ini dimaksudkan untuk menambah wawasan para mitra tentang pengelolaan usaha yang baik dan siap juga untuk merubah pola pikir yang baru dalam mengelola usaha.

Tim Pelaksana penelitian juga melakukan pendampingan terhadap mitra untuk menata tempat usaha agar lebih menarik sekaligus mempersiapkan tempat untuk mengatur peralatan yang baru. Bersama dengan mitra melaksanakan pembelian semua barang dan bahan. Dari kegiatan ini dihasilkan pengadaan barang perlengkapan dan bahan modal kerja. Bersama-sama mitra melaksanakan pembuatan catatan pembukuan sederhana atas usaha dan beberapa merancang kinerja usaha secara berkala. Kegiatan ini akan menghasilkan pembukuan sederhana seperti buku kas umum dan buku pembantu lainnya. Evaluasi dilakukan dengan penilaian terhadap kinerja mitra yang telah dicapai sehingga mitra secara mandiri dapat melaksanakan pengelolaan usaha yang lebih profesional. Jurnal LPPM Bidang EkoSosBudKum Volume 3 Nomor 1 Tahun 2016 Edisi Mei 86

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Peninjauan langsung ke lapangan meliputi identifikasi kebutuhan akan pengelolaan usaha mikro makanan tradisional diperoleh temuan-temuan sebagai berikut :

- a. Penjual belum memahami secara benar tentang arti dan fungsi modal dalam berusaha, dimana menurut pemahaman mitra yang terpenting omset yang ada mampu menutup setiap pengeluaran pada esok hari dirasa cukup, dengan kata lain mitra bekerja pada daerah atau titik break even saja.
- b. Penjual mengalami kekurangan modal dalam hal ini modal tetap berupa peralatan masak, panci, wajan, wadah makanan masak, perlengkapan masak lainnya.
- c. Penjual mengalami kekurangan modal kerja dalam hal ini modal yang diperlukan untuk belanja setiap hari seperti bahan baku makanan, bumbu-bumbu dan lain-lain
- d. Penjual kurang memahami bagaimana mengelola usaha yang efisien, dengan memanfaatkan kelebihan dana pada saat pesanan lebih banyak dari biasanya, sehingga pada saat Mitra memerlukan modal kerja, dana yang dibutuhkan terpenuhi.
- e. Penjual belum menerapkan pencatatan dengan metode akuntansi sederhana sehingga dapat mengontrol masuk atau keluarnya dana dalam usahanya.
- f. Penjual masih sulit memisahkan pendapatan usaha dengan pendapatan rumah tangga lainnya.

Dari hasil pengamatan di lapangan terdapat beberapa temuan yang sudah disebutkan diatas karenanya langkah-langkah yang ditempuh untuk mengatasi permasalahan Penjual yang ada akan di analisis satu demi satu.

a. Tim Pelaksana memberikan pembekalan kepada para Penjual tentang pentingnya modal dalam melakukan suatu usaha dan bagaimana peran modal dalam menjamin keberlangsungan usaha. Materi pembekalan dititik-beratkan pada :

- Pengertian modal kerja
- Pentingnya modal kerja
- Jenis modal kerja

- Pengertian pulang pokok (break even)
- Pengertian modal tetap atau modal yang diperlukan untuk pengadaan aktiva tetap.

Oleh karena pemahaman Penjual dalam pengelolaan usaha yang masih kurang memadai dalam hal pencatatan transaksi atau pembukuan sederhana, maka Tim peneliti memberikan pemahaman tentang bagaimana melakukan pencatatan transaksi sederhana yakni dengan memperkenalkan Buku Kas Umum. Buku kas Umum adalah Buku yang mencatat transaksi yang terjadi setiap hari. Penjual dengan mudah Jurnal LPPM Bidang EkoSosBudKum Volume 3 Nomor 1 Tahun 2016 Edisi Mei 90 dapat memahaminya dengan bantuan Tim mencoba melakukan pembukuan sederhana ini. Penjual mampu mencatat dana masuk dan keluar setiap hari sehingga saldo usaha yang dimiliki Penjual bisa langsung diketahui saat itu juga. Dengan dilakukannya pencatatan transaksi sederhana, Penjual dapat memisahkan dana yang dioperasikan dan juga pendapatan usahanya dengan dana lain yang ada, misalnya dana untuk kebutuhan keluarga atau pendapatan dari kegiatan-kegiatan lain di luar usaha makanan tradisional ini. Selain itu Penjual juga sudah bisa menghitung pendapatan dalam sebulan dan memperkirakan ataupun merencanakan bagaimana memperluas usahanya.

Lemang sendiri merupakan makanan yang terbuat dari beras ketan yang dimasak dengan cara dimasukkan ke dalam bambu dan dibakar. Sedangkan tapai yang biasanya dimakan berpasangan dengan lemang, merupakan tapai yang terbuat dari ketan hitam yang difermentasikan dengan menggunakan ragi. Salah satu sentral penjualan lemang tapai yang terkenal di Kota Bengkulu berada di sepanjang Jalan Sungai Rupert Lingkar Barat Kota Bengkulu, tepatnya di sepanjang jalan dekat jembatan Sungai Rupert sampai ke jalan dua jalur menuju Pagar Dewa.

salah satu penjual lemang tapai di Jalan Sungai Rupert Kota Bengkulu menyatakan, ada puluhan penjual lemang tapai yang ada di lokasi tersebut. Dimana lokasi tersebut sudah menjadi sentral penjualan lemang tapai sejak puluhan tahun yang lalu. "Di sini yang jual lemang tapai mungkin ada sekitar 20 orang lebih. Kalau persatuan khusus penjual lemang tapai kami tidak ada. Tapi kami setiap bulan itu rutin menggelar arisan khusus sesama pedagang lemang tapai di jalan sungai Rupert ini," ungkapnya. Untuk harga sendiri, lemang tapai di sini dibandrol dengan harga yang cukup terjangkau, yakni Rp 5.000 untuk lemang dengan bambu kecil dan Rp 10.000 untuk ukuran bambu yang besar. Sedangkan untuk harga tapainya sendiri dijual dengan harga Rp 5.000 per gelas kecil."Biasanya yang beli itu berpasangan antara lemang dan tapainya. Jadi kalau Lemang kecilnya misalnya 2, kemudian tapainya 4 gelas, berarti Rp 30.000. Selain itu ada juga air tapai yang kita jual dengan harga Rp 15.000 untuk botol kecil dan Rp 20.000 untuk botol besar," katanya.

Menurut penjual, air tapai sendiri selain untuk dikonsumsi bersama dengan lemang, juga biasanya dibeli untuk obat tradisional. "Kalau yang biasa beli, air tapai ini dipercaya bisa mencegah dan menyembuhkan masuk angin, menghangatkan tubuh dan ada juga yang percaya bisa mengobati pegal linu," ujarnya. penjual lemang tapai lainnya membeberkan ada tata cara khusus untuk membuat lemang ini menjadi enak dan harum. Pertama beras ketan yang dibeli juga harus dalam keadaan yang bagus, dan selanjutnya dicuci bersih. Sebelum beras ketan yang sudah dicuci bersih dimasukkan ke dalam bambu, bambu terlebih dahulu dilapisi dengan daun pisang, untuk menambahkan aromanya. Bambu yang digunakan juga harus bambu muda, kemudian setelah dilapisi daun pisang dan beras ketan, kemudian diisi lagi dengan santan dengan ukuran tertentu."Untuk memasaknya, ketan yang sudah dimasukkan ke dalam bambu ini dimasak dengan cara dibakar dengan bara api kurang lebih selama 2 jam. Setelah itu lemang didiamkan terlebih dahulu baru kemudian siap untuk dimakan bersama tapai ketan hitam. Ketan Hitam sendiri dicampur sedikit dengan ketan putih agar rasanya tidak terlalu pahit," terangnya.

Penjual mengakui tidak jarang juga lemang dan tapai ini diborong sebagai oleh-oleh untuk masyarakat Kota Bengkulu yang akan bepergian keluar provinsi Bengkulu. Termasuk juga orang dari luar Provinsi Bengkulu yang ingin kembali ke tempat asalnya. "Sering juga dari luar daerah, pernah itu dari Aceh, dari Palembang, dari Jakarta, Medan juga ada. Biasanya kalau disini itu ramainya pada hari libur sekolah, ataupun libur libur nasional," jelasnya.

Karakteristik penelitian dilakukan berdasarkan :



Jenis Kelamin	Perempuan / ibu Rumah Tangga
Pekerjaan	Utama/untuk menambah pendapatan keluarga
Modal	Modal sendiri/meminjam koperasi/bank ( KUR )

## KESIMPULAN

1. Pelaksanaan Penelitian bagi pelaku Usaha Makanan Tradisional di Jalan Sungai Rupa Kota Bengkulu berhasil sampai pada tahap kemampuan menyusun dan menghitung kebutuhan modal kerja dan modal tetap, keadaan Pulang Pokok, dan membuat pencatatan sederhana.
2. Keberhasilan yang dicapai dalam kegiatan penelitian ini ditunjukkan antara lain oleh adanya kesesuaian antara materi yang disampaikan dengan kebutuhan para pelaku usaha dalam meningkatkan hasil dan menjaga keberlangsungan usaha mereka. Adanya respon positif dari peserta yang ditunjukkan dengan pertanyaan dan tanggapan selama kegiatan berlangsung.

## Limitasi dan Studi Lanjutan

Limitasi adalah kelemahan / pembatasan pada penelitian ini terdapat beberapa limitasi seperti proses penelitian sangat terbatas oleh waktu, dari segi wawancara terkadang jawaban yang diberikan audiens kurang sesuai dengan pertanyaan. Dalam penelitian ini adalah belum adanya rujukan metode untuk dapat mengintervensi secara langsung dalam mengembangkan sebuah bisnis dan meningkatkan tahapan kehidupan bisnis. Dari tanggapan dan pertanyaan peserta dalam hal ini penelitian di Jalan Sungai Rupa Kota Bengkulu, maka saran yang dapat diberikan adalah :

1. Agar para pelaku usaha makanan tradisional termotivasi dalam mengelola usahanya secara profesional maka kegiatan pembekalan dan pemberian informasi berbisnis dengan efektif dan efisien seperti ini sebaiknya dilakukan secara berkesinambungan.
2. Di masa datang sebaiknya penelitian seperti ini melibatkan lebih banyak lagi pelaku usaha mikro sebagai penjual. Jurnal LPPM Bidang EkoSosBudKum Volume 3 Nomor 1 Tahun 2016 Edisi Mei 91

## REFERENSI

- Acs, Z. J., Szerb, L., Lafuente, E., & Markus, G. (2019). The Global Entrepreneurship Index 2019. In Global Entrepreneurship Index.
- Bhaskar, H. L. (2020). Establishing a link between total quality management, market orientation and organizational performance: An empirical investigation. *TQM Journal*, 32(6), 1507–1524. <https://doi.org/10.1108/TQM-01-2019-0012>
- Chaerunisak, U. H., & Aji, A. W. (2020). The Implementation of Total Quality Management on the Impact of Managerial Performance and Company Profits in UMKM Yogyakarta. *Monetary - Journal of Accounting And Finance*, 7(1), 10–14. <https://doi.org/10.31294/moneter.v7i1.6811>
- Bank Indonesia MSME Development Department. (2016). Mapping and strategies for increasing the competitiveness of SMEs in facing the ASEAN economic community (MEA 2015). <http://wizii.blogspot.co.id/2012/03/analisa-break-event-point-bep-analisa>, downloaded 7 nov 2016 at 6.30.



