

PKM USAHA KECIL BANDENG PRESTO DI KELURAHAN MLATIBARU KECAMATAN SEMARANG TIMUR KOTA SEMARANG

**Rahmatya Widyaswati¹, C. Tri Widiastuti², Rita Meiriyanti³
Fakultas Ekonomi, Universitas Semarang**

¹rahmatya@usm.ac.id, ²tri_widiastuti@usm.ac.id, ³rita@usm.ac.id

Abstract

The focus of the implementation of this PKM is the development of small-scale presto milkfish businesses in Mlatibaru Village, East Semarang District, Semarang City so that it can grow with improvements in business management. In accordance with the problems faced, the solution given to partners is to improve business management including: 1. Production aspects, 2. financial aspects, 3. Marketing aspects. The solution given is the use of tools with larger capacities, from a financial point of view, the application of simple bookkeeping using the Microsoft Excel application, and from a marketing aspect, the use of online media and attractive packaging. The method in this PKM activity consists of training activities and workshops. The training activities carried out include 1) basic accounting and bookkeeping training 2) bookkeeping training with the Microsoft Excel application 3) Online marketing training. The main activities of this community service include basic financial training and excel bookkeeping, online marketing, product packaging, web creation, addition of appropriate technology to support the production process. MSME players get new insights, know and are motivated to run a business through simple bookkeeping and recording with excel. Business actors also understand that online marketing is currently very important in product marketing, so they inevitably have to keep up with the times if they want their business to grow.

Key Words: *UMKM, Fishmilk, community dedication*

Abstrak

Fokus dari pelaksanaan PKM ini adalah pengembangan usaha kecil bandeng presto di Kelurahan Mlatibaru Kecamatan Semarang Timur Kota Semarang supaya semakin berkembang dengan adanya perbaikan manajemen usaha. Sesuai dengan permasalahan yang dihadapi, solusi yang diberikan kepada mitra adalah perbaikan manajemen usaha meliputi : 1. Aspek produksi, 2. Aspek keuangan, 3. Aspek Pemasaran. Solusi yang diberikan adalah penggunaan alat yang berkapasitas lebih besar, dari segi keuangan penerapan pembukuan sederhana menggunakan aplikasi Microsoft excel, serta dari aspek pemasaran adalah penggunaan media online dan kemasan yang menarik. Metode dalam kegiatan PKM ini terdiri dari kegiatan pelatihan dan workshop. Kegiatan pelatihan yang dilakukan meliputi 1) Pelatihan pembukuan dan akuntansi dasar 2) Pelatihan pembukuan dengan aplikasi microsoft excel 3) Pelatihan pemasaran online. Kegiatan utama dari pengabdian masyarakat ini meliputi pelatihan keuangan dasar dan pembukuan dengan excel, pemasaran online, packaging produk, pembuatan web, penambahan teknologi tepat guna untuk menunjang proses produksi. Pelaku UMKM mendapat wawasan baru, mengetahui dan termotivasi menjalankan usaha melalui pembukuan sederhana dan pencatatan dengan excel. Pelaku usaha juga mengerti pemasaran online saat ini sangat penting dalam pemasaran produk, sehingga mau tidak mau mereka harus mengikuti perkembangan jaman jika ingin usahanya berkembang.

Kata kunci: *UMKM, Bandeng presto, Pengabdian Masyarakat, Keuangan, Pemasaran*

PENDAHULUAN

Indonesia merupakan Negara maritim yang memiliki potensi yang besar berupa sumber daya alam yang melimpah sehingga dapat dijadikan sector andalan dalam menjalankan usaha untuk meningkatkan perekonomian (Dahuri, 2000). Potensi perairan Indonesia mengandung keanekaragaman hayati yang melimpah salah satu spesies ikan yang cukup dikenal oleh masyarakat yakni ikan Bandeng (*Chanos chanos*). Ikan bandeng (*Chanos chanos*) dapat dijadikan produk unggulan yang kompetitif dan berdaya saing tinggi dan memberikan dampak positif secara luas, khususnya dalam peningkatan kesejahteraan masyarakat.

Meskipun potensi dan pemanfaatan sumberdaya perikanan laut relatif tinggi, akan tetapi makan ikan belum menjadi budaya di Indonesia. Faktanya, kesadaran masyarakat untuk mengkonsumsi ikan masih rendah. Tingkat konsumsi ikan masyarakat Indonesia masih dikategori rendah bahkan di Asia Tenggara, jauh tertinggal dari negara Singapura dan Malaysia apalagi dibandingkan Jepang dan Korea. Masyarakat Jepang tingkat konsumsi ikan kg per-kapita per-tahun mencapai angka 140 kg per-kapita per-tahun, dengan luas wilayah sekitar 85% dari pulau Sumatera, dengan garis pantai sepanjang 29.751 km serta luas lautan 3.091 km persegi. Negara tetangga lain seperti Malaysia dan Korea Selatan yang masing-masing memiliki panjang garis pantai 6475 km persegi dan 2413 km persegi memiliki tingkat konsumsi ikan masing-masing sebesar 70, serta 80 kg per-kapita pertahun (Setyorini, 2007)

Di Jawa Tengah tingkat konsumsi masyarakat terhadap ikan tergolong rendah. Berdasarkan data dari Direktorat Pemasaran (2017), konsumsi ikan rata-rata per kapita di Jawa Tengah 29,19 kg/kapita/tahun. Beberapa factor yang menyebabkan rendahnya tingkat konsumsi ikan masyarakat Jawa Tengah mencakup :1) rendahnya tingkat pendapatan dan daya beli masyarakat, 2) pengetahuan mengenai gizi ikan dan teknik pengolahan masih terbatas,

3) ketersediaan ikan yang berkualitas, 4) harga ikan yang relative tinggi, dan 5) promosi makan ikan yang belum optimal. Meskipun upaya pemerataan dan peningkatan konsumsi ikan masyarakat telah dilakukan oleh pemerintah, namun belum mampu meningkatkan tingkat konsumsi masyarakat. Salah satu upaya peningkatan konsumsi ika, melalui Gerakan Memasyarakatkan Makan Ikan (Gemarikan). Strategi Gemarikan melibatkan seluruh komponen bangsa, dengan tujuan membangun kesadaran masyarakat Indonesia untuk memilih ikan sebagai sumber protein utama dalam menu makanan keluarga.

Salah satu produk perikanan yang dikonsumsi masyarakat adalah ikan bandeng (Latin: *chanoschanos* atau Inggris: milkfish). Ikan bandeng merupakan komoditas perikanan yang memiliki rasa enak dan gurih sehingga digemari masyarakat. Selain itu, harga ikan bandeng terjangkau oleh segala lapisan masyarakat. Ikan bandeng digolongkan sebagai ikan berprotein tinggi dan berkadar lemak rendah. Menurut penelitian Balai Pengembangan dan Penelitian Mutu Perikanan (1996), kandungan omega-3 bandeng sebesar 14.2% melebihi kandungan omega-3 pada ikan salmon (2.6%), ikan tuna (0.2%) dan ikan sardines/mackerel (3.9%). Dalam rangka pemanfaatan bandeng untuk konsumsi manusia, dibutuhkan keterampilan serta keragaman dalam mengolahnya. Pengolahan bandeng tanpa duri merupakan salah satu proses pengolahan diversifikasi produk perikanan, terutama produk perikanan dari bahan baku ikan bandeng.

UKM Kajat merupakan industri kecil yang memproduksi olahan ikan bandeng. UKM Kajat terletak di Kelurahan Mlatibaru kota Semarang, didirikan oleh Ibu Yasmin Nugroho. Usaha ini berlokasi di jalan Pesanggrahan Raya No. 19, Kelurahan Mlatibaru, Kecamatan Semarang Timur. Jumlah karyawan yang dimiliki terdiri 4 orang karyawan tetap dan 2 orang karyawan tidak tetap yang merupakan ibu – ibu di sekitar lokasi usaha. Jumlah ikan bandeng

tanpa duri segar yang diproduksi per hari oleh mitra masih berkisar 10-20 per kg. Total produksi ini merupakan produk bandeng tanpa duri olahan seperti bandeng asap tanpa duri, bandeng goreng krispi, bandeng goreng, pepes bandeng presto. Bahan baku ikan bandeng dapat dengan mudah didapatkan oleh mitra, karena lokasi mitra tidak jauh dari Pasar Rejomulyo/ Pasar Kobong yang merupakan pasar ikan terbesar di Kota Semarang. Pasar Rejomulyo merupakan pasar rujukan harga ikan konsumsi bagi para pedagang ikan yang tersebar di Kota Semarang dan Kota – kota sekitar. Peluang pasar untuk produk bandeng tanpa duri ini sangat besar, karena didukung adanya peningkatan permintaan yang cukup besar untuk produk ikan bandeng.

Banyak teknologi pengolahan ikan bandeng, ikan bandeng dapat diolah secara tradisional seperti ikan pindang, asin dan terasi atau pengolahan menggunakan alat yang modern yakni dengan presto. Permasalahan yang dihadapi mitra dan disepelekan tim pengabdian masyarakat untuk diselesaikan antara lain peningkatan kualitas sumberdaya manusia yang mencakup penguasaan ilmu pengetahuan dan keterampilan. Di samping itu peningkatan peran perangkat teknis (antara lain mesin dan peralatan) yang direncanakan untuk peningkatan nilai tambah atau produktivitas. Faktor lainnya, yaitu pengetahuan terkait dengan teknologi modern untuk mendukung manajemen pemasaran, pemilik usaha tidak dapat menggunakan media internet untuk memasarkan produk karena keterbatasan pengetahuan dan kemampuan menggunakan teknologi modern seperti media internet. Pemasaran produk melalui acara seperti pameran produk UKM yang diadakan oleh pemerintah kota Semarang. Dari segi kemasan, kemasan untuk produk yang dihasilkan kurang menarik. Segi keuangan Sistem manajemen keuangan masih manual, sehingga kurang efektif dan efisien. Serta belum ada pemisahan pengelolaan keuangan pribadi dan keuangan untuk usaha.

Pengabdian kepada masyarakat bertujuan untuk meningkatkan kapasitas

usaha bandeng presto UKM Kajat. Beberapa solusi yang diberikan antara lain melalui kegiatan :1) Program pelatihan pencatatan sederhana sehingga dapat memisahkan uang pribadi dengan uang usaha, 2) pelatihan pemasaran online, 3) Program pelatihan pembukuan dengan micosoft excel, 4) meningkatkan produksi bandeng presto dengan menggunakan peralatan yang modern, dan 5) ikut berpartisipasi langsung pada pelaku usaha sebagai konsultan.

METODE

Metode pendekatan yang digunakan untuk mendukung program pengabdian kepada masyarakat adalah meningkatkan pengetahuan dan keterampilan melalui :

Sosialisasi

Sosialisasi dilakukan team pengabdian kepada pelaku UKM Kajat. Tujuan sosialisasi adalah untuk menyampaikan maksud dan tujuan kegiatan pengabdian dilanjutkan dengan diskusi.

Pelatihan

Pelatihan-pelatihan yang dilakukan antara lain:

1. Pelatihan pembukuan dan akuntansi sederhana.

Dalam pelatihan keuangan sederhana pada pelaku usaha bandeng presto, yang perlu diketahui oleh mereka adalah sistem pembukuan, prosedur penerimaan kas, prosedur pengeluaran kas, laporan keuangan dan prosedur pembukuan transaksi. Tujuan pelatihan ini adalah :

- a. Mitra mengerti dan memahami konsep dasar pembukuan dan akuntansi sederhana.
- b. Mitra memiliki kemampuan membuat laporan keuangan yang sederhana dan mudah dianalisa.
- c. Mitra memahami dan dapat mengaplikasikan tahapan kegiatan yang harus dilalui

- dalam melaksanakan kegiatan akuntansi.
2. Pelatihan pembukuan dengan aplikasi *Microsoft Excel*.
Pembukuan adalah hal yang penting dalam berbagai lini usaha. Karena pembukuan terkait erat dengan masalah keuangan dan manusia memiliki ingatan yang terbatas. Oleh karena itu manusia membutuhkan sistem pencatatan yang sederhana dan mudah dimengerti. Salah satu metode yang banyak digunakan dalam pembukuan ialah dengan menggunakan *Microsoft Excel*.
Meskipun *Excel* tidak bisa meng-*update* data secara otomatis, namun *Excel* menyediakan berbagai *tool* yang cukup penting untuk menyelesaikan sebuah pencatatan keuangan, dan masih bisa diandalkan untuk melakukan pembukuan sederhana pada lingkup usaha kecil. Tujuan dari pelatihan ini adalah supaya pelaku usaha menguasai sistem pembukuan menggunakan aplikasi *Microsoft excel* sehingga pembukuan dapat dilakukan secara efektif dan efisien.
 3. Pelatihan pemasaran *online*
Pemasaran *online* adalah salah satu cara yang digunakan oleh lembaga bisnis perseorangan, Usaha Kecil dan Menengah (UKM), ataupun Perusahaan dalam rangka memasarkan produk yang dihasilkan sehingga dikenal oleh masyarakat luas pengguna internet. Sehingga dibutuhkan sebuah media misalnya melalui *blog*, *WA*, atau *Facebook* yang memberikan informasi tentang hal-hal yang berkaitan dengan produk yang sedang di pasarkan.

Tujuan dari pelatihan ini adalah untuk memberikan pengetahuan dan

ketrampilan bagi mitra dalam mengkomunikasikan dan memasarkan produk/jasanya menggunakan media internet sehingga dapat menjangkau pasar sasaran yang lebih luas.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Luaran yang akan dihasilkan setelah kegiatan berlangsung adalah penguasaan metode pengelolaan usaha untuk mitra pengelola *bandeng presto*. Aspek produksi, mitra mampu meningkatkan kualitas dan kuantitas produk *bandeng presto* yang dihasilkan. Pada aspek pemasaran, mitra mampu melakukan komunikasi pemasaran dan distribusi yang lebih luas dan lebih baik menggunakan pemasaran *online* dan kemasan yang menarik sehingga diharapkan mitra akan menjadi berkembang lebih maju. Untuk aspek pengelolaan keuangan, mitra mampu merencanakan keuangannya sehingga usahanya bisa lebih berkembang dari segi pengaturan uang, penentuan harga, maupun pembuatan laporan keuangan dengan aplikasi *Microsoft excel*.

Pemberian Bantuan Peralatan

Bantuan Peralatan kepada mitra dilakukan dalam rangka untuk meningkatkan produksi dan kualitas *bandeng presto*. Peralatan yang diberikan sesuai dengan kebutuhan mitra berupa satu buah panci presto ukuran besar, lemari etalase untuk memajang hasil produksi, sealer untuk menghaluskan bumbu, panci dan peralatan pendukung yang lain.



Gambar 1. Foto bersama ibu – ibu warga RW 02 dan Ibu Lurah Mlatibaru penyerahan Alat – alat produksi

Pelatihan Pembuatan Laporan Keuangan dengan Excel

Pelatihan pembuatan laporan keuangan
url: <http://journal.unla.ac.id/index.php/tribhakti>

dengan excel ini diberikan dengan harapan mitra mampu membuat laporan keuangan dengan aplikasi microsoft excel. Pembuatan laporan keuangan berfungsi untuk merencanakan keuangan dan mengetahui untung atau rugi usahanya. Sehingga mitra dapat mengetahui perkembangan usahanya.



Gambar 2. Pelatihan Membuat laporan keuangan dengan excel

Pelatihan Pembukuan Sederhana

Pelatihan pembukuan sederhana ini bertujuan untuk meningkatkan ketrampilan dan pengetahuan tentang pembukuan dan memisahkan keuangan pribadi dengan usaha. Serta dapat mengetahui perkembangan usahanya dengan baik dan sistematis. Subur dan Hasyim (2014) mengungkapkan bahwa manajemen keuangan dalam menjalankan sebuah usaha kecil mikro merupakan aspek penting dalam menentukan kesuksesan suatu usaha. Dengan manajemen keuangan yang baik maka akan diperoleh laba yang jelas jumlahnya dan mengambil keputusan yang tepat. Dengan pelatihan pembukuan sederhana diharapkan pelaku usaha kecil dapat mengelola pembukuan keuangan usahanya dengan baik dan sistematis, sehingga dapat menghasilkan laporan keuangan sesuai dengan standar yang berlaku. Selain itu, penerapan pembukuan sederhana juga dapat menciptakan budaya disiplin di dalam menjalankan usaha. Pembukuan keuangan dengan excel dapat membantu pelaku usaha kecil memahami penyajian laporan dalam bentuk graphic, tabel dan sebagainya.



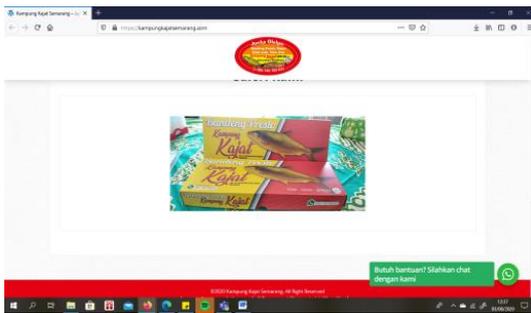
Gambar 3. Pelatihan Pembukuan Sederhana

Pelatihan Pemasaran Online

Pemasaran oleh mitra sangat dibutuhkan, mengingat salah satu kendala terbesar yang dihadapi mitra adalah pada aspek pemasaran. Hal ini penting, karena ujung tombak dari UMKM adalah memasarkan produk. Tujuan dari kegiatan ini adalah mitra dapat melakukan analisis potensi – potensi konsumen mereka dan strategi – strategi yang dapat dilakukan untuk memperluas cakupan pangsa pasar. Pemasaran pada hakekatnya adalah suatu komunikasi pemasaran, artinya aktifitas pemasaran yang berusaha menyebarkan informasi, mempengaruhi atau membujuk, dan atau mengingatkan pasar sasaran atas perusahaan dan produknya agar bersedia menerima, membeli dan loyal pada produk yang ditawarkan perusahaan yang bersangkutan (Tjiptono, 2008). Dengan adanya media promosi masyarakat akan lebih mengenal produk bandeng presto ini. Saat ini ada banyak media yang dapat digunakan untuk melakukan pemasaran online. Salah satu yang kami berikan adalah website. Sriyana (2010), menyatakan bahwa penguasaan teknologi merupakan salah satu faktor penting bagi pengembangan usaha kecil menengah.



Gambar 4. Pelatihan Pemasaran Online



Gambar 5. Website Bandeng Presto Kampung Kajat

Pembuatan Kemasan yang Menarik

Agar produk olahan bandeng dapat dipasarkan dengan baik maka perlu kemasan yang menarik. Adanya logo kemasan ini dapat menjadikan identitas produk mitra sehingga lebih mudah dikenal dan diingat oleh masyarakat. Logo ini juga sebagai pembeda antara produk – produk sejenis. Kemasan untuk mewadahi dan melindungi produk dari kerusakan-kerusakan, sehingga lebih mudah disimpan, diangkut, dan dipasarkan. Kemasan juga berfungsi adalah sebagai berikut: 1) mewadahi produk selama distribusi dari produsen hingga ke konsumen, agar produk tidak tercecer ; 2) melindungi dan mengawetkan produk, seperti melindungi dari sinar ultraviolet, panas, kelembapan udara, oksigen, benturan, kontaminasi dari kotoran dan mikroba yang dapat merusak dan menurunkan mutu produk; 3) sebagai identitas produk, dalam hal ini kemasan dapat digunakan sebagai alat komunikasi dan informasi; 4) meningkatkan efisiensi, sehingga memudahkan pengiriman dan penyimpanan; 5) melindungi pengaruh buruk dari luar; 6) memperluas pemakaian dan pemasaran produk; 7) memberikan nilai yang berbeda dari produk serupa sehingga dapat meningkatkan daya tarik calon pembeli, dan 8) menjadi sarana informasi dan iklan, di dalam kemasan bisa ditambahkan alamat website, social media, dan lain sebagainya. Kemasan bagus dan menarik ini sangat memudahkan dan membantu bila produk mitra ditawarkan atau dititipkan di minimarket, swalayan maupun toko oleh - oleh, sehingga bisa bersaing dengan produk sejenisnya.

p-ISSN 2715-1123, e-ISSN 2715-1131



Gambar 6. Kemasan Baru

Produksi bandeng presto

Pelatihan ini diawali dengan pengenalan ikan bandeng yang segar dan berkualitas. Dilanjutkan dengan tahap-tahap pembuatan ikan bandeng presto. Presto merupakan proses memasak dengan cara dikukus atau menggunakan uap panas. Kapasitas panci presto yang digunakan dapat bermacam-macam tergantung kebutuhan antara lain 5 kg, 10 kg, 15 kg. Proses memasak dengan presto lebih cepat. Proses ini menghasilkan tekanan dari uap air di dalam alat/ panci presto yang berlangsung pada saat proses pemasakan ikan bandeng pada suhu tinggi sehingga menyebabkan tulang dan duri menjadi lunak dan rapuh. Pengolahan ikan bandeng presto mempunyai warna, aroma dan rasa yang tidak banyak berubah dibandingkan dengan ikan segarnya, tekstur dagingnya menjadi lebih padat dan kenyal dan duri/tulang menjadi lunak sehingga seluruh bagian tubuh ikan dapat dikonsumsi. Bahan yang digunakan berupa ikan bandeng segar, garam dapur (NaCl), bumbu-bumbu, daun pisang/aluminium foil, pisau, baskom, Pressure cooker dan bumbu-bumbu dapur seperti bawang, kunyit, salam, sere dan lain-lain. Proses memasak kurang lebih 3 jam, setelah matang yaitu proses pendinginan dengan cara mendinginkan selama setengah jam sampai tidak mengeluarkan suara mendesis agar uap yang ada di dalam panci keluar semua dan tekanan dalam panci turun. Setelah dingin ikan diangkat satu persatu dengan hati-hati kemudian diletakkan berjajar di atas rak untuk diangin-anginkan di suatu tempat yang sudah disediakan. Setelah itu agar daya awet ikan bertahan lama maka dilakukan proses pengemasan. Pengemasan ada beberapa cara, namun yang diajarkan menggunakan kantong palstik

url: <http://journal.unla.ac.id/index.php/tribhakti>

yang bersifat tahan panas, dan dimasukkan ke dalam kardus.



Gambar 7. Bandeng Presto

Berdasarkan hasil PKM, pelaku usaha UKM Kajat memberikan respon yang baik dan sangat antusias di dalam mengikuti pelatihan. Hal ini disebabkan karena melalui pelatihan ini dapat meningkatkan pengetahuan dan keterampilan wirausaha bandeng presto, membuat pembukuan sederhana sehingga memasarkan hasil produksinya. Selain itu, tim pengabdian PKM Universitas Semarang akan melakukan monitoring terhadap keberlanjutan kegiatan ini. Diharapkan UKM Kajat dapat memiliki laporan keuangan yang manual sederhana, dan tim PKM dapat membantu untuk membuat sistem yang laporan keuangan yang terkomputerisasi, melakukan pemasaran secara on line menggunakan media internet

KESIMPULAN

Pada program pengabdian ini, terdapat beberapa kegiatan yang sangat membantu UMKM dalam meningkatkan produksi bandeng presto. Kegiatan utama dari pengabdian masyarakat ini meliputi pelatihan keuangan dasar dan pembukuan dengan excel, pemasaran online, packaging produk, pembuatan web, penambahan teknologi tepat guna untuk menunjang proses produksi. Pelaku UMKM mendapat wawasan baru, mengetahui dan termotivasi menjalankan usaha melalui pembukuan sederhana dan pencatatan dengan excel. Pelaku usaha juga mengerti pemasaran online saat ini sangat penting dalam pemasaran produk, sehingga mau tidak mau mereka harus mengikuti perkembangan jaman jika ingin usahanya berkembang.

p-ISSN 2715-1123, e-ISSN 2715-1131

REFERENSI

Anonim. (2011), "Tips Jitu Pemasaran UKM menggunakan Bauran

Pemasaran".(Online),
(www.pemasarankokrepot.blogspot.com,

Anonim. (2013), " Apa Itu Pemasaran OnLine". (Online
(www.muhamaddestiawan.blogspot.com)

Dahuri, R. 2002. Usaha pertambahan Udang Vannamei Prospektif BPEN. Jakarta.

Direktorat Pemasaran Direktorat Jenderal Penguatan Daya Saing Produk Kelautan dan Perikanan. 2018. Peta Tingkat Konsumsi Ikan Tahun 2014 dan 2017. Jakarta (ID): Direktorat Pemasaran.

Setyorini, E. Pangan Laut Belajar dari Jepang, 28 Desember 2007. Inovasi, vol 6/xviii/maret 2006.<http://io.ppiJepang.org/article.php>. Kamis 03 Agustus 2020.

Subur, Rahmad Santoso dan Hasyim Muhammad. (2014). Pelatihan Manajemen Keuangan pada pelaku Usaha Toko Kelontongan Dusun Puluhan Desa Banyusidi Pakis Magelang Jawa Tengah. Jurnal Inovasi dan Kewirausahaan, 3 (2), 139.

Sriyana, J. 2010. Strategi Pengembangan Usaha Kecil Dan Menengah (UKM): Studi Kasus Di Kabupaten Bantul. Makalah yang dipresentasikan pada acara Simposium Nasional 2010: Menuju Purworejo Dinamis dan Kreatif - Fakultas Ekonomi Universitas Islam Indonesia. Yogyakarta.

Tjiptono, Fandy. (2008). Total Quality Service, Yogyakarta: Andi Offset.

url: <http://journal.unla.ac.id/index.php/tribhakti>

Warsono, Sony dkk. (2010). Akuntansi UMKM Ternyata Mudah Dipahami dan Dipraktikkan. Yogyakarta: Asgard Chapter.

Winarni, Sri. (2009). Menerapkan Penggunaan Laporan Keuangan Pada Usaha Kecil dan Menengah.

Ilmiah. Volume 1. No.2

<https://kkp.go.id/djpt/ppnsungailiat/artikel/6676-gemarikan-gemar-memasyarakatkan-makan-ikan-upaya-peningkatan-gizi-sejak-dini>

<http://www.naqsdna.co>