

PELATIHAN MANAJEMEN KEWIRAUSAHAAN, MANAJEMEN KEUANGAN, MANAJEMEN PEMASARAN PADA USAHA MIKRO KECIL DAN MENENGAH (UMKM) KOTA BATAM

Wasiman¹, Syaifullah², Suhardi^{3*}

^{1,3}Prodi Magister Manajemen, Universitas Putera Batam

²Prodi Manajemen, Universitas Putera Batam

¹email: wasiman903@gmail.com

²email: syaifulzahra@yahoo.com

^{*3}email: suhardi_rasiman@yahoo.com

Abstrak

Dinas Koperasi Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) pada Pemerintahan Kota Batam saat ini sedang giat-giatnya berusaha mengembangkan potensi usaha dengan menggandeng para UMKM. Pelaku usaha UMKM khususnya di daerah Batu Aji Kota Batam saat ini masih ada yang menggunakan manajemen dan administrasi pembukuan secara manual/tradisional dan masih banyak ditemukan kesalahan-kesalahan dalam pembukuan sehingga sulit untuk dewan pengawas menjalankan fungsi pengawasannya. Sehingga tujuan pengabdian kepada masyarakat ini adalah melakukan pembinaan dan penyuluhan secara komprehensif kepada UMKM yang ada di Kota Batam agar dapat menghasilkan UMKM yang mampu bersaing baik disisi kualitas produk yang dihasilkan, maupun dalam kualitas pelayanan. Dalam melaksanakan program pengabdian ini pengabdian menggunakan metode adalah melakukan pembinaan dengan penyuluhan dan sekaligus melakukan pelatihan tentang manajemen kewirausahaan, manajemen keuangan serta manajemen pemasaran kepada UMKM yang berada di wilayah Batu Aji Kota Batam. Dengan dilakukannya pengabdian kepada masyarakat ini, hasil yang didapat adalah para UMKM telah mampu manage usahanya (manajemen kewirausahaan), dan mengetahui tata kelola keuangan (manajemen keuangan) dengan menggunakan aplikasi menjadi zero kesalahan, dan para peserta UMKM dapat menerapkan ilmu pelatihan yang sudah didapatkan dalam manajemen pemasaran (administrasi) dalam mengembangkan produk (omset) yang berkualitas dan pelayanan yang efektif dan efisien.

Kata Kunci: Manajemen Kewirausahaan, Manajemen Keuangan, Manajemen Pemasaran

Abstract

The Office of Cooperatives for Micro, Small and Medium Enterprises (MSME) in the Batam City Government is currently actively trying to develop business potential by cooperating with MSMEs. MSME business actors, especially in the Batu Aji area, Batam City, currently still use manual/traditional bookkeeping management and administration and there are still many errors in bookkeeping that make it difficult for the supervisory board to carry out its supervisory function. So that the purpose of this community service is to provide comprehensive coaching and counseling to MSMEs in Batam City so that they can produce MSMEs that are able to compete both in terms of the quality of the products produced, as well as in the quality of service. In carrying out this service program, the servant uses the method of conducting guidance with counseling and at the same time conducting training on entrepreneurship management, financial management and marketing management for MSMEs in the Batu Aji area of Batam City. By doing this community service, the results obtained are that MSMEs have been able to manage their business (entrepreneurship management), and know financial governance (financial management) by using the application to become zero errors, and MSME participants can apply the training knowledge they have learned. obtained in marketing management (administration) in developing quality products (turnover) and effective and efficient services..

Keywords: Entrepreneurship Management, Financial Management, Marketing Management.

PENDAHULUAN

Salah satu dari kegiatan Tridharma Perguruan Tinggi, yaitu Dharma Pendidikan, Dharma Penelitian, juga adalah Dharma Pengabdian kepada Masyarakat (PkM). Dengan dilaksanakannya pengabdian masyarakat, diharapkan terjadi *sharing knowledge* (berbagi ilmu) kepada masyarakat, selalu terjalin kebersamaan dan keterkaitan antara Perguruan Tinggi dan masyarakat (Suhardi *et al.*, 2019). Dengan landasan pemikiran ini, tidak lagi terjadi isolasi Perguruan Tinggi bersama masyarakat lingkungan sekitar. Kemudian, PkM (Pengabdian kepada Masyarakat) juga bertujuan untuk mensukseskan pembangunan, dan mengembangkan untuk menuju peningkatan kemampuan masyarakat dalam tercapainya masyarakat berkemajuan, yang didalamnya termasuk mampu menjadi masyarakat mandiri. Kemudian, diarahkan kepada kegiatan yang dapat bermanfaat secara langsung bagi masyarakat. Usaha ini dilakukan dengan *sharing* ilmu pengetahuan (*sharing knowledge*). Selain dari itu, PkM (Pengabdian kepada Masyarakat) merupakan pelaksanaan pengamalan seni budaya, teknologi dan ilmu pengetahuan langsung pada masyarakat secara institusional dengan metode ilmiah wujud nyata dari Tri Dharma Perguruan Tinggi yang bertanggungjawab, berbudi luhur dalam upaya mengembangkan kemampuan masyarakat, sehingga dapat memperoleh percepatan laju pertumbuhan daerah dalam mencapai tujuan pembangunan nasional. Dengan wujudnya program PkM (Pengabdian kepada Masyarakat) tim pengabdian dalam hal ini adalah dosen diharapkan dapat dan mampu berkontribusi dan berinteraksi langsung kepada masyarakat.

UMKM (Usaha Mikro Kecil dan Menengah) Kota Batam sangat efektif untuk dilakukan pembinaan, hal ini dikarena masalah UMKM selalu aja ada permasalahan-permasalahannya yang memang membutuhkan untuk dilakukan penyuluhan, pelatihan dan pembinaan. Pertama, masih banyaknya UMKM-UMKM yang belum mengetahui secara mendalam tentang manajemen. Kedua, kurangnya pemahaman pelaku UMKM akan hakikat tujuan manajemen untuk membangun usahanya yang lebih baik, sehingga dalam proses usahanya terlalu menitikberatkan pada aspek produksi saja. Padahal dalam manajemen itu tidaklah hanya sekedar berproduksi, tetapi ada hal-hal lainnya seperti bagaimana menange keuangan dengan melalui manajemen keuangan, bagaimana memenange investasi dengan melalui manajemen investasi dan sebagainya.

Menurut dari Kepala Dinas PMP-KUKM (Pemberdayaan Masyarakat Pasar, Koperasi dan Usaha Kecil Menengah) Kota Batam Hendri Arulan, S.Pd. saat kami tim pengabdian menemuinya, beliau mengatakan perkembangan UMKM di Kota Batam cukup baik dan tumbuh berkembang seiring dengan penambahan jumlah penduduk Kota Batam. Menurut Hendri Arulan, S.Pd. UMKM-UMKM ini memerlukan penanganan yang serius, karena dari

mereka kelak akan membantu untuk meningkatkan pertumbuhan ekonomi Kota Batam. Untuk itu program pengabdian masyarakat melalui penyuluhan, pelatihan, dan pembinaan sangat membantu bagi mereka yang membutuhkan masukan dalam *me-manage* usaha mereka dengan lebih baik dengan keterbatasan sarana dan prasarana mereka miliki.



Gambar 1. Kadis PMP-KUKM Kota Batam Hendri Arulan, S.Pd. (kiri Baju Putih) Bersama Prof. Asosiat Dr. Suhardi, S.E., M.M. – Dosen Universitas Putera Batam (Kanan)

Dari program PkM (Pengabdian kepada Masyarakat) ini, diharapkan tim pengabdian telah dapat meng-identifikasikan masalah-masalah yang ada di lingkungan masyarakat dan membantu berbagi ilmu (*sharing knowledge*) dalam mengatasi masalah-masalah yang disampaikan tersebut. Disamping itu juga, tim pengabdian dapat memanfaatkan potensi serta menggali hal-hal penting apa yang ada di lingkungan masyarakat, serta itu untuk kemaslahatan bersama. Diharapkan juga dosen mampu belajar hidup bermasyarakat untuk memperoleh kompetensi personal, dan berpengalaman yang luas, sehingga kelak dapat menjadi cerdas; *visioner*, kompeten serta kompetensi sosial yang tinggi.

METODE

Metode yang kami lakukan pada Pengabdian kepada Masyarakat (PkM) dalam membantu sebagaimana yang telah disampaikan oleh PMP-KUKM (Kepala Dinas Pemberdayaan Masyarakat Pasar, Koperasi dan Usaha Kecil Menengah) Kota Batam Hendri Arulan, S.Pd. dalam menyelesaikan persoalan tersebut adalah dengan melakukan Penyuluhan dan Pelatihan kepada pelaku Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) yaitu dengan tahapan beberapa hal yang dilakukan diantaranya adalah sebagai berikut:

1. Pertama tim pengabdian melakukan pendataan peserta pelatihan yang didapat dari rekomendasi data pada Dinas Pemberdayaan Masyarakat Pasar, Koperasi dan Usaha Kecil Menengah (PMP-KUKM) Kota Batam yang perlu diperbantukan.
2. Kemudian, tim pengabdian melakukan pemaparan materi yang diawali dengan melakukan penyuluhan terlebih dahulu: Manajemen Kewirausahaan (Brahim, 2021), Manajemen Pemasaran (Suhardi, 2018), kemudian tim pengabdian melakukan Pelatihan Manajemen Keuangan (Fatimah and Silitonga, 2022) sebagaimana susunan acara pelaksanaan penyuluhan dan pelatihan kepala peserta pelatihan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Kecamatan Batu Aji Kota Batam.
3. Lalu, tim pengabdian melakukan praktek pembukuan administrasi kepada para peserta pelatihan mengenai manajemen keuangan (Fatimah and Silitonga, 2022): Neraca, Laporan Laba-Rugi dan *Digital Marketing* (Wati, Andy Prasetyo; Martha, Jefry Aulia; Indrawati, 2020) yang dapat dipraktekan langsung pada peserta UMKM masing-masingnya.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil Pengabdian

Pelaksanaan Pengabdian kepada Masyarakat (PkM) terhadap Kelompok Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Kota Batam dilakukan penyuluhan, pelatihan dan pembinaan, agar dalam pelaksanaan Pengabdian kepada Masyarakat (PkM) berjalan efektif, tim pengabdian melakukan evaluasi. Adapun hasil yang dapat dirasakan manfaat dengan adanya penyuluhan dan pelatihan Manajemen kewirausahaan, Manajemen Keuangan dan Manajemen Pemasaran adalah sebagai berikut:

1. Peserta pelatihan menjadi mengetahui dan memahami tentang manajemen kewirausahaan, manajemen keuangan dan manajemen pemasaran yang mendapatkan praktek secara langsung dan dapat diaplikasikan pada Usaha Mikro, Kecil, Menengah dan Koperasi tempat peserta berada.
2. Pelaku Usaha Mikro, Kecil, Menengah dan Koperasi yang berada di daerah Batu Aji menjadi memahami tentang kualitas produk yang diperlukan oleh konsumen dan bagaimana melakukan pelayanan yang baik melalui beberapa uji coba praktek menjual di daerah Batu Aji.

3. Pentingnya peningkatan kualitas produk secara berkesinambungan dan komitmen dalam peningkatan kualitas pelayanan sehingga dua komitmen harus terus ditingkatkan sehingga dapat bersaing dengan UMKM di daerah lain.
4. Mengetahui Digital Marketing, dan membantu memasarkan produk melalui sosial media: Facebook, Instagram, whatSapp.



Gambar 2. Penyuluhan Tim Pengabdian: Prof. Asiat Dr. Suhardi, S.E., M.M. (kanan) dan Dr. Wasiman, S.E., M.M. (kiri)

Pembahasan

Kekuatan ekonomi rakyat dengan melihat usaha kecil dan koperasi digerakkan untuk mengisi kegiatan yang sempat mengalami kemacetan distribusi dan perdagangan. Pembaharuan yang dilakukan oleh pemerintah dengan mengamanatkan bahwa perekonomian dibangun berlandaskan system ekonomi kerakyatan, dimana kekuatan ekonomi rakyat dengan melihat usaha kecil dan koperasi harus dilakukan dan akan menjadi tulang punggung pembangunan sosial yang selanjutnya. Hal ini memunculkan harapan baru bahwa sektor ekonomi rakyat, usaha kecil dan kegiatan koperasi akan tumbuh lebih cepat karena lingkungan politik dan dukungan yang menguntungkan serta ketersediaan tenaga profesional yang memadai.

Pengembangan sektor ekonomi rakyat, usaha kecil dan kegiatan koperasi dalam mencapai kesejahteraan masyarakat sebenarnya bukan merupakan hal yang baru, namun demikian konsep pengembangan ekonomi dan teknik implemenasinya terus berkembang. Pengembangan ekonomi lokal ataupun nasional merupakan usaha untuk mengembangkan ekonomi di daerah. Faktor yang mempengaruhi perkembangan usaha kecil dan menengah di Kota Batam, yaitu suatu permasalahan kesenjangan dalam pengelolaan perekonomian yang dilakukan oleh pesaing, dimana usaha besar lebih mengutamakan para pemilik modal besar dalam mendapatkan kesempatan yang lebih banyak.

Permasalahan yang dihadapi oleh pelaku Usaha Kecil Menengah (UKM) dan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) di Batu Aji dari beberapa diskusi yang telah dilakukan, menjelaskan terdapat setidaknya dua permasalahan yang ditemukan, yaitu permasalahan internal dan permasalahan eksternal. Masalah internal yang dihadapi oleh pelaku Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) yaitu rendahnya produktivitas yang disebabkan oleh kualitas Sumber Daya Manusia (SDM) yang dimiliki dalam mengatur atau mememanajemenkan organisasinya, kurang kemampuan dalam menguasai teknologi, dan kurang kemampuan dalam memasarkan produk yang mereka miliki. Kemudian, lemahnya semangat kewirausahaan dari para pelaku Usaha Mikro, Kecil dan Menengah, serta terbatasnya kreatifitas yang dimiliki. Sedangkan, masalah eksternal yang dihadapi oleh Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) diantaranya adalah besarnya biaya transaksi akibat iklim usaha yang kurang mendukung, kelangkaan bahan baku, perolehan legalitas formal yang hingga saat ini masih merupakan persoalan mendasar bagi usaha mikro, kecil dan menengah di Kota Batam, menyusul tingginya biaya yang harus dikeluarkan dalam pengurusan administrasi lainnya. Kemudian, kurangnya pemahaman tentang Koperasi beserta Dinas Perindustrian dan Perdagangan sebagai badan usaha yang memiliki struktur kelembagaan (struktur organisasi, struktur kekuasaan, dan struktur insentif). Bersamaan dengan masalah-masalah tersebut di atas, Usaha Mikro, Kecil dan Menengah juga menghadapi tantangan lain, yaitu terutama yang ditimbulkan oleh pesatnya perkembangan Globalisasi ekonomi dan liberalisasi yang berdekatan dengan tetangga Singapura, Malaysia, Thailand, Taiwan dan Vietnam.



Gambar 3. Tim Pengabdi: Prof. Asosiat Dr. Suhardi, S.E., M.M. (Kiri) – Dr. Wasiman, S.E., M.M., (Tengah) dan Syaifullah, S.E., M.M. (Kanan)

Strategi Pengembangan Dunia Usaha (*Business Development Strategy*): Pengembangan dunia usaha saat ini merupakan komponen penting dalam pembangunan

ekonomi daerah, karena daya tarik, kreatifitas atau daya tahan kegiatan dunia usaha, adalah merupakan cara terbaik untuk menciptakan perekonomian daerah yang sehat. Untuk mencapai tujuan itu, tim pengabdian menyampaikan beberapa hal yang terkait dengan usaha tersebut diperlukan saat ini yang juga menjadi alat pendukung, yaitu:

1. Penciptaan iklim usaha yang baik bagi dunia usaha, melalui pengaturan dan kebijakan yang memberikan kemudahan bagi dunia usaha dan pada saat yang sama mencegah penurunan kualitas lingkungan.
2. Pembuatan informasi terpadu yang dapat memudahkan masyarakat dan dunia usaha untuk berhubungan dengan aparat pemerintah daerah yang berkaitan dengan perijinan dan informasi rencana pembangunan ekonomi daerah.
3. Aktif untuk dapat mengikuti pelatihan di Pusat Layanan Usaha Terpadu (PLUT) yang sudah ada di Kota Batam, karena usaha kecil perannya sangat penting sebagai penyerap tenaga kerja dan sebagai sumber dorongan memajukan kewirausahaan.
4. Pembuatan sistem pemasaran bersama untuk menghindari skala yang tidak ekonomis dalam produksi, dan meningkatkan daya saing terhadap produk impor. Dan menggalakan untuk mengikuti perkembangan *Digital Marketing* dengan memasarkan melalui media sosial.
5. Mengikuti pelatihan-pelatihan seperti yang saat ini dilakukan. Karena pelatihan itu berperan sebagai pengetahuan dan menambah skill (keterampilan), mulai bagaimana tentang pengembangan produk baru, teknologi baru, dan pencarian pasar baru, dan lain sebagainya.



Gambar 4. Syaifullah, S.E., M.M.- Tim Pengabdian Melakukan Pelatihan

Strategi pengembangan sumberdaya manusia merupakan aspek yang paling penting dalam proses pembangunan ekonomi. Oleh karena itu pembangunan ekonomi tanpa didasari dengan peningkatan kualitas dan keterampilan sumberdaya manusia maka suatu daerah/kota akan menjadi daerah dengan perekonomian yang tertinggal. Pengembangan kualitas sumberdaya manusia dapat dilakukan dengan cara:

1. Pembuatan bank keahlian sebagai bank informasi yang berisi data tentang data tentang keahlian dan latar belakang orang yang menganggur di daerah.
2. Pelatihan dengan *system customized training*, yaitu pelatihan yang dirancang secara khusus untuk memenuhi kebutuhan dan harapan sipemberi kerja.
3. Pengembangan lembaga pelatihan bagi para penyandang cacat.

Community-Based Development Strategy (Strategi pengembangan masyarakat):

Community-Based Development Strategy (Strategi pengembangan masyarakat) merupakan kegiatan yang ditujukan untuk memberdayakan (*empowerment*) suatu kelompok masyarakat tertentu pada suatu daerah. Tujuan dari kegiatan ini adalah untuk menciptakan manfaat sosial.

Strategi lain yang harus dikembangkan oleh UMKM dalam usaha memenangkan persaingan adalah melalui 5P, yaitu *Product, Price, Place, Promotion, dan People*. Dengan pembahasan dan penjelasannya sebagai berikut:

1. Harga (*Price*)

Untuk menentukan harga jual produk, Anda harus teliti menghitung biaya yang dikeluarkan selama proses produksi. Biaya permodalan meliputi lembaga atau pihak keuangan yang memberi fasilitas kredit bagi usaha Anda. Biaya yang paling utama dalam UMKM ialah biaya modal dan biaya operasional.. Sedangkan biaya operasional mencakup gaji karyawan, biaya bahan baku, dan biaya produksi. Harga jual akan semakin tinggi apabila kedua biaya tersebut mencapai nominal yang tinggi. Sedikit tips bagi pengusaha Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) yang butuh biaya modal, carilah lembaga keuangan mikro yang memberikan fasilitas kredit dengan bunga murah, proses cepat dan jangka waktu yang lama. Otoritas Jasa Keuangan misalnya akan memberikan support penuh dengan meminta kepada bank untuk menyalurkan 20 persen kreditnya kepada UMKM dengan suku bunga rendah yaitu 12 persen per tahun.

2. Produk (*Product*)

Produk, Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) harus menentukan produk yang tepat untuk dipasarkan. Produk yang dibuat juga harus inovatif, kreatif dan menarik. Untuk mendapat produk yang digemari pasar, lakukan survey ke sekeliling untuk

memperoleh gambaran produk yang realistis. Semakin jeli dan giat Anda melakukan inovasi produk dan layanan, maka akan mampu melakukan pengembangan dan memenangkan persaingan bisnis. Sebaiknya mencari produk yang belum dijual di pasaran tapi bermanfaat bagi pembeli.

3. Tempat/Lokasi (*Place*)

Tempat/Lokasi Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) tentu sangat menentukan minat pasar. Dengan memilih lokasi yang strategis dan ideal, UMKM Anda akan cepat dikenal publik dan bukan tak mungkin produk akan laris terjual. Seandainya tidak menemukan lokasi yang strategis maka pertimbangkan hal-hal berikut saat membuka UMKM, yaitu pastikan setiap menit selalu ada kendaraan melintas jika membuka di pinggir jalan, perhatikan tingkat konsumtif masyarakat dengan melihat banyaknya usaha sejenis di sekitar lokasi. Soal lokasi, usahakan membuka Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di pasar tradisional atau lokasi lain yang ramai dan padat penduduk.

4. Promosi (*Promotion*)

Beberapa Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) sudah menerapkan promosi melalui media sosial dan ini adalah langkah awal yang bagus. Promosi bisa dilakukan dengan meletakkan foto produk beserta detail produk dan harganya. Peralunya, saat ini media sosial menjadi salah satu bahan promosi yang murah, mudah dan cepat. Bila ada dana lebih, buat web dengan tampilan menarik dan informatif sehingga konsumen bisa mengetahui segala jenis produk yang ditawarkan. Jika Anda ingin menargetkan pembeli sebanyak-banyaknya dan tersebar di seluruh Indonesia, jasa media sosial, web dan forum bisnis adalah langkah promosi yang tepat.

5. *People*

Ketika Anda membuka Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM), pastikan Sumber Daya Manusia yang terlibat dalam usaha Anda adalah orang-orang yang mengerti bisnis. Anda jangan ragu untuk melakukan proses rekrut karyawan dengan baik. Baik dari skala dan jenis usaha Anda. Walaupun usaha Anda masih skala mikro, namun proses seleksi karyawan harus mengikuti proses rekrutmen yang sudah modern dan teruji, jangan hanya mengandalkan referensi kenalan atau saudara. Ada baiknya dalam menyeleksi karyawan, Anda harus mengutamakan karakter SDM yang berorientasi bisnis, bisa dan berani mengambil risiko bisnis yang terukur, mempunyai dan memahami laporan keuangan usaha serta mampu membuat dan menjalankan posting biaya yang efektif.

KESIMPULAN

Berdasarkan analisis dan pembahasan yang telah dilakukan maka dapat kami memberikan kesimpulan untuk meningkatkan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di daerah Batu Aji sebagai berikut:

1. Meningkatkan kualitas sumber daya manusia menjadi prioritas utama untuk dapat bersaing dengan pasaran, sehingga hal ini harus menjadi perhatian utama.
2. Meningkatkan kualitas produk sehingga dengan peningkatkan kualitas produk akan semakin banyak diminati oleh para pembeli yang semakin cerdas dalam menentukan produk yang akan digunakan.
3. Meningkatkan manajemen produksi yang efektif dan efisien untuk secara efisien mampu menekan biaya produksi sehingga harga produk mampu bersaing di tingkat pasar
4. Menjadikan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) sebagai produk unggulan yang dapat dijadikan sebagai tempat untuk meningkatkan pendapatan, bukan sebagai produk sampingan yang tanpa manajemen yang baik.

Saran-Saran

Berdasarkan analisis pembahasan dan pengamatan maka kami memberikan saran pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) sebagai berikut:

1. Sebaiknya dapat mengajukan pinjaman usaha yang saat ini sudah ada Kridit Usaha Rakyat (KUR) untuk Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) dengan bunga yang ringan dan terjangkau sehingga UMKM dapat mampu meningkatkan produksi dengan kualitas yang baik.
2. Jika nantinya kami diberi kesempatan lagi untuk melakukan pembinaan lanjutan, diharapkan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) tidak bosan-bosannya dan konsisten untuk dapat mengikutinya lagi sehingga tidak terputus hal ini menjadikan UMKM lebih berkembang dan terus bisa bersaing dengan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di daerah lain.
3. Jangan sampai berputus asa dalam menjalankan usaha.
4. Terus berusaha efektif, efisien dan bernilai (*value*) dalam menciptakan produk yang berkualitas dengan harga yang kompetitif.

DAFTAR PUSTAKA

- Brahim, M. N. E. (2021) *Produk Kreatif dan Kewirausahaan*. Edited by V. Anantya. Yogyakarta: ANDI.
- Fatimah, Z. and Silitonga, F. R. (2022) *DASAR-DASAR AKUNTANSI*. Edited by M. N. A. Suhardi; Nasution. Batam: Pusat Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat Politeknik Pariwisata Batam.
- Suardi (2018) *Pengantar Manajemen dan Aplikasinya*. 1st edn. Edited by A. Eliyana. Yogyakarta: Gava Media.
- Suardi, S. *et al.* (2019) 'Meningkatkan Keterampilan Berpikir, Me-Manage Keuangan Pada Masyarakat Pesisir Pulau Setokok Kota Batam', *JURNAL PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT*, 9(1), pp. 40–47. doi: 10.30999/jpkm.v9i1.478.
- Wati, Andy Prasetyo; Martha, Jefry Aulia; Indrawati, A. (2020) *Digital Marketing*. 1st edn. Malan: Edulitera.