

Analisis Kinerja Operasional Pada UMKM Martabak Nicco Narogong Kota Bekasi

Wahyu Suryadinata^{1*}, Muhamad Lutfi Maulana², Jendro Diu³, Dimas Taufiqurrahman⁴, Ilham Raka Pratama⁵, Rico Satria⁶, Naura Syahira⁷
^{1,2,3,4,5,6,7} Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Bhayangkara Jakarta Raya

Alamat : Jl. Harsono RM No.67, RT.2/RW.4, Ragunan, Ps. Minggu, Kota Jakarta Selatan, Daerah Khusus Ibukota Jakarta 12550

Korespondensi Penulis : juki.1270@gmail.com

Abstract. *The culinary sector is one of the most popular MSME businesses. With small capital and innovation in food, this business is quite promising considering people's daily needs for food. Martabak is an example of a food that many Indonesians like because it is cheap and easy to get. Martabak UMKM is one of the small and medium businesses that is quite popular in Indonesia. This research aims to analyze the Break Even Point (BEP), Net Present Value (NPV), and Profitability Index (PI) of Martabak MSME businesses to evaluate potential profits and investment risks within a certain period of time. Based on the results of the BEP, NPV and PI analysis, it can be concluded that the Martabak Nicco Narogong Bekasi MSME business has the potential to generate profitable profits. However, a more in-depth evaluation needs to be carried out regarding risk and market factors to make more appropriate investment decisions. It is necessary to develop effective marketing and operational strategies to increase sales and optimize profits in the Martabak MSME business. Apart from that, it is also necessary to consider risk factors that might affect the performance of this business in the future.*

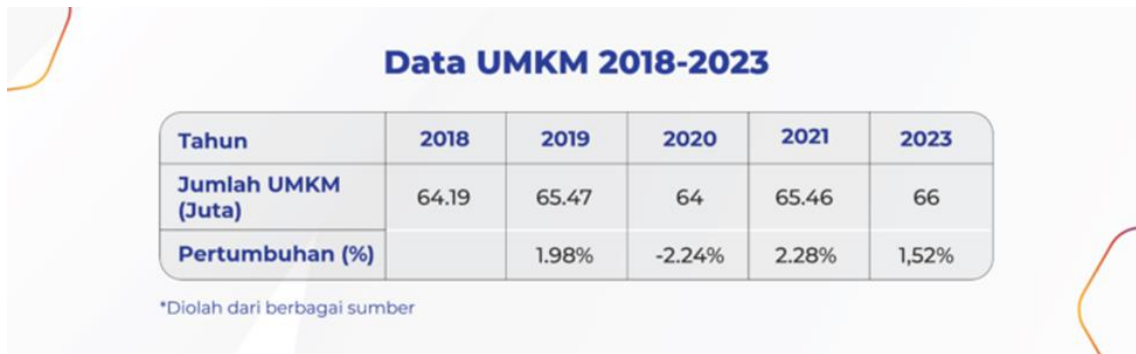
Keywords: *Martabak, Break Even Point (BEP), investment risk*

Abstrak. Bidang kuliner adalah salah satu bisnis UMKM yang paling digandrungi. Dengan modal kecil dan inovasi dalam makanan, bisnis ini cukup menjanjikan mengingat kebutuhan sehari-hari manusia akan makanan. Martabak salah satu contohnya makanan yang banyak disukai oleh Masyarakat Indonesia karena murah dan mudah didapatkan. UMKM Martabak merupakan salah satu bisnis kecil menengah yang cukup populer di Indonesia. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis Break Even Point (BEP), Net Present Value (NPV), dan Profitability Index (PI) dari usaha UMKM Martabak untuk mengevaluasi potensi keuntungan dan risiko investasi dalam jangka waktu tertentu. Berdasarkan hasil analisis BEP, NPV, dan PI, dapat disimpulkan bahwa usaha UMKM Martabak Nicco narogong Bekasi memiliki potensi untuk menghasilkan keuntungan yang menguntungkan. Namun, perlu dilakukan evaluasi yang lebih mendalam terkait dengan faktor-faktor risiko dan pasar untuk membuat keputusan investasi yang lebih tepat. Diperlukan pengembangan strategi pemasaran dan operasional yang efektif untuk meningkatkan penjualan dan mengoptimalkan keuntungan dalam usaha UMKM Martabak. Selain itu, perlu dipertimbangkan juga faktor-faktor risiko yang mungkin mempengaruhi kinerja usaha ini di masa depan.

Kata Kunci : Martabak, Break Even Point (BEP), risiko investasi

PENDAHULUAN

Bisnis yang dijalankan oleh individu, rumah tangga, atau badan usaha ukuran kecil disebut UMKM. Usaha kecil dan menengah (UMKM) biasanya dikategorikan sebagai usaha besar, yaitu usaha ekonomi produktif yang dilakukan oleh badan usaha dengan hasil penjualan tahunan atau kekayaan bersih yang lebih besar dari usaha menengah. Usaha besar termasuk usaha nasional milik negara atau swasta, usaha patungan, dan usaha asing yang melakukan kegiatan ekonomi di dalam negeri..(Janah et al., 2022)



Sumber : kadin indonesia

Setelah adanya pandemi jumlah umkm di indonesia semakin menurun, dapat dilihat di tabel atas umkm di indonesia mulai stabil dan mulai meningkat pada tahun 2021 sampai 2023. Maka dapat disimpulkan umkm di indonesia sudah mulai normal di atas tahun 2021 karena dapat dilihat dari pertumbuhannya yang semakin melonjak dari tahun ke tahun.

DATA UMKM DI BEKASI 2020-2022

TAHUN	2020	2021	2022
JUMLAH UMKM	8 070	10 824	8 971

Sumber : Badan Pusat Stasistik Jawa Barat

Situasi UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah) di Bekasi, seperti halnya di banyak daerah di Indonesia, memiliki ciri khas dan tantangan tersendiri. Berikut adalah beberapa poin yang relevan terkait UMKM di Bekasi:

- Jumlah dan Diversitas Usaha: Bekasi, sebagai salah satu kota yang terus berkembang di sekitar Jakarta, memiliki banyak UMKM yang beragam, mulai dari usaha tradisional seperti makanan dan kerajinan tangan hingga bisnis modern seperti teknologi dan layanan profesional.
- Peran Ekonomi: UMKM memainkan peran penting dalam ekonomi Bekasi dengan menyediakan lapangan kerja, mendukung ekonomi rumah tangga, dan berkontribusi terhadap pendapatan daerah melalui pajak dan penerimaan lainnya.
- Tantangan yang Dihadapi: UMKM di Bekasi juga menghadapi berbagai tantangan seperti akses terhadap modal, birokrasi yang kompleks dalam mendirikan dan mengelola usaha, serta persaingan yang ketat baik dari pelaku usaha lokal maupun nasional.

- Dukungan Pemerintah dan Lembaga: Pemerintah Kota Bekasi dan lembaga terkait seperti dinas terkait, koperasi, dan lembaga keuangan mikro terus berupaya memberikan dukungan kepada UMKM melalui berbagai program seperti pelatihan kewirausahaan, bantuan modal usaha, fasilitas perizinan yang lebih mudah, dan akses pasar.

Pengaruh Teknologi dan Digitalisasi: Adopsi teknologi dan digitalisasi semakin menjadi kunci dalam meningkatkan daya saing UMKM di Bekasi. Platform e-commerce, pemasaran online, dan sistem manajemen usaha digital dapat membantu UMKM untuk menjangkau pasar yang lebih luas baik di dalam maupun di luar Bekasi.

Salah satu bisnis UMKM yang paling banyak digandrungi adalah bidang kuliner. Berbekal inovasi dalam bidang makanan dan modal yang tidak terlalu besar, bisnis ini terbilang cukup menjanjikan mengingat setiap hari semua orang membutuhkan makanan. Martabak salah satu contohnya makanan yang banyak disukai oleh Masyarakat Indonesia karena murah dan mudah didapatkan. (Nugroho et al., 2021)

Indeks profitabilitas adalah metode evaluasi investasi yang mengukur hubungan antara manfaat yang diharapkan dari suatu proyek dengan biaya awalnya. Ini dihitung dengan membagi nilai sekarang dari arus kas masuk dengan biaya awal investasi. Indeks profitabilitas yang lebih besar dari 1 menunjukkan bahwa proyek tersebut layak dilakukan karena manfaatnya melebihi biayanya. Sedangkan indeks profitabilitas yang kurang dari 1 menunjukkan bahwa proyek tersebut tidak layak dilakukan.

UMKM Martabak merupakan salah satu bisnis kecil menengah yang cukup populer di Indonesia. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis Break Even Point (BEP), Net Present Value (NPV), dan Profitability Index (PI) dari usaha UMKM Martabak untuk mengevaluasi potensi keuntungan dan risiko investasi dalam jangka waktu tertentu.

MASALAH

Beberapa masalah yang umumnya dihadapi oleh UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah) berbisnis martabak NICO di Bekasi bisa meliputi beberapa hal berikut:

- Persaingan yang Ketat: Martabak adalah jenis usaha makanan yang sangat populer di Indonesia, sehingga persaingannya bisa sangat sengit. Hal ini memaksa UMKM untuk memiliki strategi pemasaran dan keunggulan produk yang kuat untuk dapat bersaing dengan pelaku usaha lainnya.

- Manajemen Biaya Produksi: Pengelolaan biaya produksi seperti bahan baku, tenaga kerja, dan biaya operasional lainnya bisa menjadi tantangan. UMKM harus bisa mengatur agar biaya produksi tetap terkontrol tanpa mengorbankan kualitas produk.
- Akses Terhadap Modal: Pembiayaan untuk memperluas atau meningkatkan operasi bisa menjadi masalah bagi UMKM. Mereka sering kali mengandalkan pinjaman dari lembaga keuangan mikro atau program dukungan pemerintah untuk mendapatkan modal yang diperlukan.

PERTANYAAN

Bisnis kecil dan menengah (UMKM) adalah salah satu penggerak utama ekonomi Indonesia. Dengan pertumbuhan UMKM yang cepat, pengusaha mencari cara untuk bersaing dan bertahan di tengah perubahan lingkungan. Makanan halal adalah salah satu bagian dari UMKM yang berpotensi berhasil di masa depan. Bisnis syariah menjadi pusat perhatian karena populasi muslim Indonesia dan gaya hidup yang mulai disesuaikan dengan agama. (Komariah et al., 2022).

Penelitian mengenai kinerja UMKM Martabak Narogong Bekasi menjadi hal yang menarik untuk diteliti. Untuk memahami sejauh mana perhatian akademik telah diberikan kepada Martabak Narogong Bekasi untuk mengevaluasi jumlah penelitian yang telah dilakukan terkait dengan kinerja bisnis ini.

Pertanyaan yang relevan dalam konteks ini adalah: "Sudah berapa banyak penelitian yang telah dilakukan tentang Martabak Narogong Bekasi?" Pertanyaan ini membantu menentukan sejauh mana usaha kecil ini telah menjadi subjek penelitian akademis dan apakah pencapaian mereka telah dibahas secara luas dalam literatur akademis. Tinjauan terhadap angka-angka, publikasi yang ada, dan studi kasus menunjukkan seberapa besar perhatian yang diterima UKM dari para peneliti. Dari situ, apakah Martabak Narogong Bekasi sudah diakui dan cukup dianalisis di kalangan akademisi, atau memberikan gambaran lebih komprehensif mengenai karya tersebut dan tantangan yang dihadapinya. Kendala Pengembangan UMKM: UMKM masih menghadapi banyak masalah penting, salah satunya adalah tingkat permodalan yang rendah. UMKM masih menghadapi kesulitan untuk mendapatkan lebih banyak permodalan, baik untuk modal kerja maupun modal investasi. (Hartono & Hartomo, 2016)

RISET

UMKM Martabak Narogong Bekasi merupakan salah satu usaha kecil menengah yang berhasil menyita perhatian masyarakat melalui menu yang inovatif dan beragam. Salah satu produk terlaris yang selalu menjadi favorit adalah Martabak Cokelat Keju. Dikenal dengan cita rasa enak dan bahan-bahan berkualitas tinggi, Martabak Cokelat Keju menjadi favorit para pelanggan setianya.

Penelitian ini bertujuan untuk mengeksplorasi beberapa aspek kunci untuk memahami bagaimana Martabak Narogong Bekasi menghasilkan keuntungan. Studi ini akan fokus pada empat poin utama :

1. Net Present Value (NPV)

Metode ini digunakan untuk membuat keputusan tentang pembelanjaan modal, yaitu nilai saat ini yang diperoleh dari arus kas bebas sesudah pajak setelah pengeluaran awal proyek.

2. Profitabilitas Indeks (PI)

Hasil keuntungan biaya, juga dikenal sebagai indeks profitabilitas, adalah rasio nilai sekarang dari arus kas bebas dari pengeluaran perdana di masa depan.

3. Payback Period (PP)

Metode penilaian waktu pengembalian modal adalah cara untuk mengetahui berapa lama investor akan mendapatkan kembali modalnya. Dalam metode ini, semakin singkat waktu pengembalian modal, semakin jelas bahwa investasinya bagus dan layak dilanjutkan.

4. BEP

Saat perusahaan tidak mengalami keuntungan atau kerugian, itu disebut break even point. Manajemen harus mempertimbangkan BEP, atau titik impas, sebelum memutuskan untuk menarik produk, mengembangkan produk, atau menutup anak perusahaan yang tidak menguntungkan..

Dengan mempelajari aspek-aspek ini, kami berharap dapat lebih memahami bagaimana Martabak Narogong Bekasi dapat mempertahankan dan meningkatkan keuntungan. Analisis ini mencakup tidak hanya memberikan wawasan tentang kinerja keuangan saat ini, tetapi juga memberikan panduan strategis untuk kemajuan masa depan perusahaan. Kami berharap temuan penelitian ini akan membantu perkembangan Martabak Narogong Bekasi dan menjadi contoh bagi UMKM lain yang ingin mengoptimalkan keuntungan mereka.

TINJAUAN TEORITIS

UMKM

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah, seperti yang dikuatkan oleh UUD 1945 melalui TAP MPR NO.XVI/MPR-RI/1998 tentang Politik Ekonomi dalam rangka Demokrasi Ekonomi, harus diakui sebagai bagian penting dari ekonomi rakyat. Mereka memiliki kedudukan, peran, dan potensi strategis yang diperlukan untuk mewujudkan struktur perekonomian nasional yang semakin seimbang, berkembang, dan berkeadilan. Selanjutnya, Undang-Undang No.9 Tahun 1999 menetapkan definisi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), yang kemudian diubah menjadi Undang-Undang No.20 Pasal 1 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (Suci, 2008).

1) Usaha Mikro adalah usaha produktif milik individu atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro yang diatur dalam Undang-Undang.

BEP

Break Even Point (BEP) adalah titik di mana pendapatan total sama dengan biaya total, sehingga tidak ada keuntungan atau kerugian yang dihasilkan. Dalam konteks bisnis, BEP adalah titik di mana perusahaan tidak menghasilkan keuntungan atau kerugian, atau di mana perusahaan tidak menghasilkan keuntungan atau kerugian selama operasionalnya. Dengan kata lain, tidak ada laba antara pendapatan dan biaya pada kondisi yang sama. Salah satu cara untuk menemukan hubungan antara profitabilitas dan volume penjualan adalah analisis Break Even Point (BEP). Analisa ini, yang juga dikenal sebagai analisa impas, adalah suatu teknik untuk menentukan kapan penjualan dapat menutup biaya dan sekaligus menunjukkan berapa banyak keuntungan atau kerugian perusahaan jika penjualan melampaui atau di bawah titik tertentu.(Maruta, 2018). Menurut (Janah et al., 2022) Pada titik di mana pendapatan dan modal yang dikeluarkan sama, disebut BEP, tidak ada keuntungan atau kerugian. Perusahaan tidak mengalami kerugian atau keuntungan pada titik break event 0. Ini dapat terjadi ketika perusahaan hanya dapat menutup biaya tetap dan biaya variable dengan volume penjualan dan biaya tetap.

NPV

Dengan menggunakan biaya kesempatan sosial sebagai faktor diskon, nilai saat ini adalah perbedaan antara pengeluaran dan pendapatan yang telah didiskon. Dengan kata lain, ini adalah arus kas yang diperkirakan untuk masa depan yang didiskonkan saat ini. Untuk menghitung NPV, diperlukan informasi tentang perkiraan biaya investasi, biaya operasi, dan biaya pemeliharaan, serta perkiraan manfaat atau keuntungan proyek yang direncanakan. Akibatnya, perhitungan NPV menggunakan teknik arus kas yang didiskonkan. (Darmawan et al., 2018). Nilai Present Value (NPV) atau Nilai Kini Bersih (NKB). Ini adalah metode evaluasi investasi yang menghitung selisih antara nilai sekarang dari arus kas masuk dengan nilai sekarang dari arus kas keluar. NPV digunakan untuk menentukan apakah suatu investasi atau proyek memiliki nilai ekonomi yang menguntungkan. Jika NPV positif, maka investasi tersebut dianggap siap dilakukan, sedangkan jika NPV negatif, maka investasi tersebut tidak menguntungkan secara ekonomi. (Tomasoa & Arief, 2022)

PP (Payback Period)

Payback period adalah waktu yang diperlukan untuk menutup kembali investasi yang telah dibuat dengan keuntungan dari proyek yang telah direncanakan. Ini adalah waktu yang diperlukan untuk menutup kembali pengeluaran investasi dengan proceeds atau aliran kas netto, juga dikenal sebagai net cash flow.. (Darmawan et al., 2018).

PI (Profitability Index)

PI adalah singkatan dari Profitability Index, yang juga dikenal sebagai Cost-Benefit Ratio. Ini adalah metode yang digunakan untuk mengevaluasi profitabilitas suatu investasi dengan membandingkan nilai sekarang dari arus kas masuk dengan nilai sekarang dari arus kas keluar. “Metode Profitability Index (PI) membandingkan nilai saat ini dari penerimaan dengan nilai saat ini dari investasi.” (Afiyah et al., 2015). Atau metode evaluasi investasi yang mengukur hubungan antara manfaat yang diharapkan dari suatu proyek dengan biaya awalnya. Ini dihitung dengan membagi nilai sekarang dari arus kas masuk dengan biaya awal investasi. Indeks profitabilitas yang lebih besar dari 1 menunjukkan bahwa proyek tersebut layak dilakukan karena manfaatnya melebihi biayanya. Sedangkan indeks profitabilitas yang kurang dari 1 menunjukkan bahwa proyek tersebut tidak layak dilakukan.

METODE

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis BEP, NPV, PP, dan PI. Data yang digunakan adalah data historis penjualan, biaya produksi, biaya operasional, dan faktor-faktor lain yang relevan dalam menjalankan usaha UMKM Martabak. Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah observasi, wawancara dan dokumentasi.

- Rumus untuk menghitung BEP adalah sebagai berikut:

$$\text{BEP} = \frac{\text{Harga tetap}}{\text{Harga jual per unit} - \text{biaya variabel per unit}}$$

Di mana:

- Biaya Tetap adalah total biaya yang tetap dalam operasi bisnis, misalnya biaya sewa, biaya administrasi, dll.
- Harga Jual per Unit adalah harga jual satu unit produk atau layanan.
- Biaya Variabel per Unit adalah biaya yang berubah secara proporsional dengan tingkat produksi atau penjualan, misalnya bahan baku, tenaga kerja langsung, dll.

Dengan menggunakan rumus di atas, BEP dapat dihitung untuk menentukan jumlah unit penjualan atau tingkat produksi yang diperlukan agar bisnis tidak mengalami kerugian.

- Rumus NPV adalah:

$$\text{NPV} = F / [(1 + i)^n]$$

NPV positif menunjukkan bahwa investasi tersebut menghasilkan keuntungan, sementara NPV negatif menunjukkan kerugian. Semakin tinggi NPV, semakin menguntungkan investasi tersebut.

- Rumus sederhana untuk PP adalah:

$$\text{PP} = \frac{\text{Investasi Awal}}{\text{Arus Kas Bersih Tahunan}}$$

- Rumus PI (Profitability Index) adalah:

$$\text{PI} = \frac{\text{NPV}}{\text{Investasi Awal}}$$

Investasi awal

PI yang lebih besar dari 1 menunjukkan bahwa investasi menghasilkan keuntungan, sementara PI yang kurang dari 1 menunjukkan bahwa investasi menghasilkan kerugian. Semakin tinggi nilai PI, semakin menguntungkan investasi tersebut.

HASIL

Analisis break even point (BEP)

BEP dihitung dengan membagi total biaya tetap dengan selisih antara harga jual per unit dan biaya variabel per unit. Hasil perhitungan BEP akan memberikan informasi tentang jumlah unit penjualan yang diperlukan agar usaha tidak mengalami kerugian.

$$\text{BEP} = \frac{16.100.000}{30.000 - 75.000} = 357,78$$

Analisis Net Present Value (NPV)

NPV digunakan untuk mengevaluasi nilai sekarang dari arus kas bersih yang diharapkan dari investasi dalam usaha UMKM Martabak. NPV dihitung dengan membandingkan arus kas masuk dan keluar dengan tingkat diskonto yang relevan.

Nilai investasi = 15.000.000

tahun	Keuntungan pertahun	Discon factor 10%	Pv
1	72.000.000	0,9091	65.455.200
2	72.000.000	0,8264	59.500.800
3	72.000.000	0,7513	54.093.600

Pv dari proceeds 179.049.600

pv dari investasi 15.600.000 -

NPV=

163.449.600

Analisis Payback Period (PP)

PP dihitung dengan menjumlahkan arus kas bersih secara kumulatif sampai mencapai atau melebihi investasi awal.

$$PP = \frac{15.600.000}{72.000.000} = 0,217 \text{ (2 Bulan 17 Hari)}$$

Analisis Profitability Index (PI)

PI mengukur rasio antara nilai sekarang dari arus kas bersih yang diharapkan dengan investasi awal yang diperlukan. PI yang lebih besar dari 1 menunjukkan bahwa investasi tersebut layak dilakukan.

$$PI = \frac{163.449.600}{15.600.000} = 10,447$$

DISKUSI

Dari perhitungan dia atas dapat diketahui :

modal awal nya adalah = 15.000.000

modal penjualan per 5 hari = 500.000

keuntungan kotor sebesar per hari = 300.000

biaya sewa tempat = 500.000

biaya Listrik = 100.000

harga satuan martabak = 30.000

dapat dilihat dalam perhitungan yang ada diatas BEP yang didapatkan adalah 222,85 dan NPV (net present value) = 163.449.600 artinya usulan investasi dapat diterima.

PP (Payback Period) adalah 0,217 atau 2 bulan 17 hari waktu yg dibutuhkan untuk balik modal.

PI (profitability index) adalah 10,477 atau dapat dikatakan investasi tersebut layak dilakukan.

KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

Berdasarkan hasil analisis BEP, NPV, dan PI, dapat disimpulkan bahwa usaha UMKM Martabak Nicco narogong Bekasi memiliki potensi untuk menghasilkan keuntungan yang menguntungkan. Namun, perlu dilakukan evaluasi yang lebih mendalam terkait dengan faktor-faktor risiko dan pasar untuk membuat keputusan investasi yang lebih tepat.

Diperlukan pengembangan strategi pemasaran dan operasional yang efektif untuk meningkatkan penjualan dan mengoptimalkan keuntungan dalam usaha UMKM Martabak. Selain itu, perlu dipertimbangkan juga faktor-faktor risiko yang mungkin mempengaruhi kinerja usaha ini di masa depan.

DAFTAR PUSTAKA

- Afiyah, A., Saifi, M., & Dwiatmanto. (2015). Studi Kasus pada Home Industry Cokelat “ Cozy ” Kademangan Blitar. *Jurnal Administrasi Bisnis*, 23(1), 1–11.
- Darmawan, F. W., Chumaidiyah, E., & Sagita, B. H. (2018). Analisis Kelayakan Revitalisasi Pasar Tradisional Banjarnegara Kabupaten Bandung Menggunakan Container Bekas Dengan Indikator Benefit Cost Ratio, Payback Period, Dan Net Present Value. *E-Proceeding of Engineering*, 5(2), 2489–2494.
- Hartono, H., & Hartomo, D. D. (2016). Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Perkembangan Umkm Di Surakarta. *Jurnal Bisnis Dan Manajemen*, 14(1), 15. <https://doi.org/10.20961/jbm.v14i1.2678>
- Janah, S. M., Afifah, S. N., Ahadian, A. F., Sejati, A. P., & ... (2022). Maksimalisasi Keuntungan Pada UMKM Tempe dan Tahu Menggunakan Metode BEP dan POM-QM. *Prosiding ...*, 557–562. <http://ojs.uib.ac.id/index.php/HUBISINTEK/article/view/1431%0Ahttp://ojs.uib.ac.id/index.php/HUBISINTEK/article/download/1431/1235>
- Komariah, N. S., Nursal, M. F., & Rianto, M. R. (2022). Pengaruh Inovasi dan Media Sosial terhadap Kinerja UMKM Makanan Halal di Kota Bekasi Utara. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 8(2), 2247. <https://doi.org/10.29040/jiei.v8i2.5957>
- Maruta, H. (2018). Laba, Perencanaan Manajemen, Bagi. *Jurnal Akuntansi Syariah*, 2(1), 9–28.
- Nugroho, R. A., Firnanda, Y. A., Wiyono, H. P., Sunan, I. L., & Muzdalifah, N. (2021). *Kalimantan Timur Di Masa Pandemi*. 4, 1250–1254.
- Suci, Y. S. (2008). Usaha Mikro, Kecil dan Menengah. *UU No. 20 Tahun 2008*, 1, 1–31.
- Tomasoa, R. C., & Arief, Z. (2022). Analisis Kelayakan Investasi Mesin Braiding Di Pada Pt.Hapete Di Surabaya. *Prosiding Senakama*, 1(September), 109–119.