

## **Analisis Manajemen UMKM Wanita (Studi Kasus pada UMKM Brambang Goreng Mongah-Mongah Sambal dan Bagor Classic di Desa Genengadal Kecamatan Toroh Kabupaten Grobogan**

**Rina Mega Lestari<sup>1</sup>, Kusumantoro<sup>2</sup>**

<sup>1,2</sup> Jurusan Pendidikan Ekonomi, Fakultas Ekonomika dan Bisnis, Universitas Negeri Semarang, Indonesia

DOI: 10.15294/baej.v4i2.70619

### **Info Artikel**

#### **Sejarah Artikel:**

Diterima, 15 Juni 2023

Disetujui, 23 Juni 2023

Dipublikasikan, 31 Agustus 2023

#### **Keywords:**

*Competence; Job Discipline; Internal Communication; Employee Performance;*

### **Abstrak**

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui manajemen keuangan, manajemen pemasaran dan manajemen sumber daya manusia (MSDM) pada UMKM brambang goreng Mongah-mongah Sambal dan Bagor Classic. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan teknik pengumpulan data yaitu teknik observasi, wawancara dan dokumentasi. Metode analisis data yang digunakan yaitu analisis model Milles dan Huberman yang mencakup reduksi data, display data (penyajian data), penarikan kesimpulan (verification). Hasil penelitian menunjukkan bahwa manajemen keuangan yang baik dapat membantu pendiri usaha dalam memonitor dan mengontrol arus kas yang masuk dan keluar dalam UMKM brambang goreng. Manajemen pemasaran yang digunakan berdasarkan marketing mix meliputi produk, harga, tempat dan promosi yang dapat meningkatkan jumlah pelanggan dan pendapatan. Manajemen sumber daya manusia (MSDM) bertujuan untuk meningkatkan kualitas para karyawan. Simpulan penelitian ini, manajemen keuangan, manajemen pemasaran dan manajemen sumber daya manusia (MSDM) adalah faktor penting yang dapat meningkatkan pendapatan para perempuan di Desa Genengadal pada UMKM Brambang Goreng. Dalam rangka meningkatkan keberhasilan usaha, perempuan perlu memperkuat kapasitas mereka dalam mengatur keuangan, mengembangkan manajemen pemasaran dan sumber daya manusia yang inovatif dan berkelanjutan. daring.

### **Abstract**

*This study aims to determine financial management, marketing management and human resource management (MSDM) in UMKM Brambang Goreng Mongah-mongah Sambal and Bagor Classic. This study used a qualitative approach with data collection techniques, namely observation, interviews and documentation. The data analysis method used is the Milles and Huberman model analysis which includes data reduction, data display (presentation of data), drawing conclusions (verification). The results of the study show that good financial management can help business founders monitor and control incoming and outgoing cash flows in the Brambang Goreng UMKM. The marketing management used is based on the marketing mix including product, price, place and promotion which can increase the number of customers and revenue. Human resource management (HRM) aims to improve the quality of employees. The conclusions of this study, financial management, marketing management and human resource management (MSDM) are important factors that can increase the income of women in Genengada village in Brambang Goreng SMEs. In order to increase business success, women need to strengthen their capacities in managing finances, developing innovative and sustainable marketing management and human resources.*

© 2023 Universitas Negeri Semarang

\*Alamat korespondensi:

Jl. Sidodadi Timur Nomor 24 – Dr. Cipto  
Semarang, Indonesia, 50125

E-mail:

**P-ISSN 2723-4495**

**E-ISSN 2723-4487**

## PENDAHULUAN

Kehidupan manusia terkait dengan masalah ekonomi yang meliputi kebutuhan yang semakin meningkat, tuntutan ekonomi yang semakin tinggi, dan perubahan zaman yang dinamis. Oleh karena itu, peran perempuan sangat penting dalam membantu meningkatkan pendapatan keluarga. Meskipun anggota keluarga harus bertanggung jawab atas kehidupan bersama, perempuan juga memainkan peran dan fungsi penting dalam mendukung dan memenuhi kebutuhan keluarganya serta membantu meningkatkan pendapatan keluarga, sehingga meringankan beban suami atau keluarga (Lalopua et al., 2019).

Banyak yang masih memandang perempuan hanya mampu memberikan keturunan dan mengurus anak serta keluarga, sehingga terjadi ketimpangan gender. Hal ini dipengaruhi oleh latar belakang budaya dan sosial yang ada di masyarakat. Corak kehidupan perempuan dipengaruhi oleh beberapa faktor, termasuk latar belakang sosial budaya yang memiliki norma-norma yang mengatur perilaku anggota masyarakat, termasuk perempuan. Selain itu, faktor ekonomi rumah tangga dan kondisi lingkungan juga turut mempengaruhi corak kehidupan perempuan. Membangun keluarga yang baik, pola komunikasi dan ekonomi sangat penting. Kedua hal ini berperan penting dalam mempengaruhi kelangsungan keluarga. Peran serta keikutsertaan perempuan dalam bidang ekonomi sangat berpengaruh terhadap alokasi ekonomi keluarga. Oleh karena itu, perlu diberikan dukungan dan kesempatan yang sama bagi perempuan dalam berpartisipasi di bidang ekonomi, sehingga mereka dapat memberikan kontribusi yang positif terhadap keluarga dan masyarakat. Pola komunikasi yang baik juga perlu dibangun untuk

meningkatkan kualitas hubungan antara anggota keluarga dan memperkuat ikatan keluarga (Aryani, 2017).

Keluarga yang memiliki kecukupan dalam hal ekonomi cenderung lebih mudah membangun hubungan yang baik dan memenuhi kebutuhan keluarga secara memadai. Namun, jika ekonomi keluarga lemah dan tidak mampu memenuhi kebutuhan yang layak, ini dapat menyebabkan masalah dalam keluarga seperti perceraian dan kekerasan dalam rumah tangga. Oleh karena itu, peran perempuan sebagai ibu rumah tangga sangat penting dan menentukan dalam menjaga, memelihara, dan melaksanakan tugas-tugasnya dalam keluarga. Kondisi ekonomi yang sulit, perempuan dapat membantu keluarga dengan mengelola keuangan secara bijak dan mencari peluang ekonomi tambahan untuk meningkatkan penghasilan keluarga.

Partisipasi perempuan dalam berwirausaha sangat menentukan dalam aspek sosial dan ekonomi keluarga. Keluarga yang memiliki istri yang memiliki usaha sendiri cenderung memiliki kehidupan yang lebih baik. Perempuan memiliki berbagai kelebihan dan topik-topik yang terkait dengan perempuan banyak dibahas dalam konteks ini. Kelebihan perempuan meliputi peran yang dimainkannya dalam kehidupan sehari-hari, yang dapat menyebabkan timbulnya beberapa masalah. Beberapa ahli telah menghasilkan teori-teori sosial tentang perempuan, seperti feminisme (gender) dengan beberapa paradigma, sebagai akibat dari kompleksitas isu-isu yang terkait dengan perempuan (Fakih, 2012).

Sejak Indonesia merdeka pada saat proklamasi, perempuan telah menjadi fokus dalam upaya pembangunan bangsa. Pahlawan yang berjuang untuk Indonesia pada masa kolonialisme dan imperialisme tidak

hanya berasal dari kalangan laki-laki, tetapi juga dari perempuan. Oleh karena itu, peran perempuan sebagai pahlawan dalam membela tanah air merupakan hal yang tidak dapat diabaikan. Hal ini menyebabkan banyak ahli sosial mengadopsi teori perubahan sosial dari abad ke-18 yang menyatakan bahwa perempuan dapat menjadi aktor yang membawa kemajuan dalam pembangunan bangsa (Aswiyati, 2016).

Menjadi perempuan dengan banyak peran bukanlah hal yang mudah. Diperlukan pengetahuan dan keterampilan tambahan untuk dapat mendukung peran yang dijalankan oleh perempuan. Jika seorang perempuan ingin membantu suaminya dengan bekerja, maka ia harus memiliki kemampuan di bidang pekerjaan yang dilakoninya. Perempuan yang memiliki peran ganda akan memiliki pembagian waktu yang berbeda dalam menjalankan perannya, dibandingkan dengan perempuan yang hanya memiliki peran tunggal. Mereka yang bekerja tidak hanya melakukannya untuk mengisi waktu luang, tetapi juga untuk meningkatkan taraf hidup mereka sendiri dan keluarga mereka. Menurut Aswiyati (2016), perempuan di pedesaan bekerja bukan semata-mata untuk mengisi waktu luang atau untuk mengembangkan karir, tetapi untuk mencari nafkah karena pendapatan suami mereka tidak mencukupi kebutuhan hidup sehari-hari.

Menurut Handayani (2011), peran wanita dibagi menjadi dua kategori. Pertama, sebagai ibu rumah tangga yang melaksanakan tugas-tugas yang tidak langsung menghasilkan pendapatan tetapi memungkinkan anggota keluarga lain untuk bekerja mencari nafkah. Kedua, sebagai pencari nafkah baik sebagai pekerja

sampingan maupun pekerja tetap yang langsung menghasilkan pendapatan. Meskipun pada masa lalu, peran wanita adalah sebagai penanggung jawab penuh dalam mengurus rumah tangga, mulai dari melahirkan, mengurus, mendidik anak-anak, hingga memenuhi kebutuhan suami, namun saat ini banyak wanita yang bekerja untuk membantu suami meningkatkan pendapatan keluarga. Sehingga, peran wanita tidak hanya sebatas mengurus kebutuhan domestik di rumah tetapi sudah mengalami peran ganda atau menjadi perempuan bekerja.

Genengadal merupakan salah satu desa diantara 16 desa di Kecamatan Toroh Kabupaten Grobogan. Desa Genengadal terdiri dari 6 dusun, 8 RW dan 49 RT dengan jumlah penduduk 7.276 jiwa. Berdasarkan wawancara dengan Bapak Priyono selaku Kepala Desa Genengadal menjelaskan sebagai berikut:

“Desa Genengadal dulu perempuan yang berwiraswasta masih sangat sedikit. Kebanyakan dari mereka hanya mengurus rumah tangga dan mengandalkan pendapatan suami saja. Namun, saat ini sudah banyak perempuan di Desa Genengadal yang berwiraswasta demi membantu ekonomi keluarganya, walaupun usaha yang mereka jalankan bersifat mikro dan ada juga yang menjadi karyawan. Usaha yang dijalankan oleh wanita di Desa Genengadal ini yaitu usaha Brambang Goreng. Alasannya karena 200 petani di Desa Genengadal ini adalah seorang petani bawang merah sehingga Desa Genengadal menjadi penghasil bawang merah terbesar di Kabupaten Grobogan. Melihat peluang tersebut para wanita di Desa Genengadal termotivasi mendirikan sebuah usaha yang berbahan baku bawang merah”.

Terdapat kurang lebih 10 usaha Brambang Goreng yang dikelola oleh para perempuan atau ibu rumah tangga di Desa Genengadal. Ada dua UMKM yang menerapkan manajemen usaha dengan baik yaitu UMKM yang didirikan oleh Ibu Murmini dengan nama Mongah-mongah Sambal yang menjual produknya dalam bentuk kemasan plastik klip dan toples. Mongah-mongah sambal memiliki 3 varian rasa spesial yaitu original, rasa udang dan rasa teri. Harganya mulai dari Rp15.000-Rp 45.000 tergantung dari ukuran kemasan. Selain itu, Bagor *Classic* yang didirikan oleh Ibu Novi yang menjual produknya dalam bentuk cup dan toples. Bagor *Classic* memiliki 2 rasa yaitu original dan pedas, harganya mulai dari Rp12.000- Rp85.000. Selama ini produk Brambang Goreng dibeli oleh pembeli yang datang langsung ketempat produksi atau via *online* seperti *Instagram*, *Facebook* dan *WhatsApp*.

Berdasarkan wawancara dengan Ibu Murmini dan Ibu Novi yang memiliki UMKM Brambang Goreng di era globalisasi dan persaingan yang semakin ketat ini dalam menjalankan usahanya pendiri brambang goreng menerapkan manajemen usaha dengan sebaik mungkin. Manajemen yang diterapkan yaitu manajemen keuangan, manajemen pemasaran dan manajemen sumber daya manusia.

Manajemen keuangan atau pengelolaan keuangan merupakan salah satu aspek yang penting dalam menjalankan sebuah usaha. Tanpa pengelolaan yang baik, suatu perusahaan dapat menghadapi berbagai masalah keuangan, seperti kesulitan dalam memperoleh sumber pendanaan yang cukup, ketidakmampuan membayar hutang, atau bahkan kebangkrutan. Oleh karena itu, perusahaan harus mampu mengelola keuangannya dengan baik agar

dapat mempertahankan kelangsungan usahanya. Seperti yang diungkapkan oleh (Attom, 2012), yaitu:

*“financial management is viewed as one of the essential areas in business activities due to the fact that the survival, growth and expansion of the business can only be achieved where sound financial management practices are in operation consonance with the overall business objectives.”*

Diartikan sebagai berikut: “keuangan dipandang sebagai salah satu daerah penting dalam kegiatan bisnis karena fakta bahwa kelangsungan hidup, pertumbuhan dan ekspansi bisnis hanya dapat dicapai dimana praktek pengelolaan keuangan yang baik yang beroperasi di harmoni dengan tujuan bisnis secara keseluruhan.”

Menurut Kuswadi (2005), terdapat empat tahapan dalam manajemen keuangan, yaitu perencanaan, pencatatan, pelaporan, dan pengendalian. Perencanaan adalah kegiatan yang bertujuan untuk menetapkan tujuan organisasi atau perusahaan serta memilih strategi terbaik untuk mencapai tujuan tersebut. Pencatatan adalah kegiatan mencatat transaksi keuangan yang terjadi dengan kronologis dan sistematis. Pencatatan yang diterapkan pada usaha brambang goreng secara manual dikarenakan ketidakpahaman pemilik dan tenaga kerja dalam melakukan pencatatan dan pelaporan keuangan, tetapi pencatatan tersebut mempermudah mengetahui pengeluaran dan pendapatan. Setelah mencatat transaksi keuangan, langkah selanjutnya adalah pelaporan, berupa menggabungkan pencatatan selama 1 bulan. Terakhir, pengendalian dilakukan untuk mengukur dan mengevaluasi kinerja setiap bagian organisasi dan apabila diperlukan, akan dilakukan perbaikan. Menerapkan pengelolaan keuangan secara baik, manajer keuangan dapat mengontrol dana perusahaan

dengan baik di dunia bisnis.

Selanjutnya manajemen pemasaran, manajemen pemasaran yang efektif dapat membantu perusahaan untuk memperluas pangsa pasarnya, menarik pelanggan baru, dan mempertahankan pelanggan lama. Menurut Kasmir (2005), Manajemen pemasaran yang dikenal dengan istilah bauran pemasaran (marketing mix) terdiri dari empat unsur yaitu produk, harga, tempat, dan promosi. Produk harus dibuat dengan kualitas yang baik dan memenuhi kebutuhan konsumen agar mereka merasa puas. Penentuan harga yang sesuai juga harus diperhatikan agar produk tersebut dapat dibeli oleh konsumen. Tempat atau lokasi yang strategis dan mudah dijangkau juga menjadi faktor penting dalam manajemen pemasaran. Selain itu, promosi juga menjadi hal yang penting dalam memperkenalkan produk dan membuat produk tersebut lebih banyak terjual. Oleh karena itu, keempat unsur dalam bauran pemasaran harus diperhatikan secara serius oleh pendiri usaha agar dapat menarik minat konsumen dan membuat mereka merasa puas setelah membeli produk di tempat usaha tersebut. Selain manajemen keuangan dan manajemen pemasaran, manajemen sumber daya manusia juga menjadi faktor penting dalam menjalankan usaha.

Berdasarkan *research gap* dan fenomena, maka peneliti tertarik untuk meneliti analisis manajemen UMKM wanita (studi kasus pada UMKM Brambang Goreng mongah-mongah sambal dan bagor *classic* di Desa Genengadal Kecamatan Toroh Kabupaten Grobogan).

Penelitian ini bertujuan sebagai berikut: (1) Mengetahui manajemen keuangan pada usaha mongah-mongah sambal dan bagor *classic* di Desa Genengadal; (2) Mengetahui manajemen pemasaran pada

usaha mongah mongah sambal dan bagor classic di Desa Genengadal; (3) Mengetahui manajemen sumber daya manusia (MSDM) pada usaha mongah-mongah sambal dan bagor classic di Desa Genengadal.

## METODE

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif. Tujuan dari penelitian ini untuk mengetahui manajemen keuangan, manajemen pemasaran dan manajemen sumber daya manusia pada UMKM mongah-mongah sambal dan bagor *classic* di Desa Genengadal, Kecamatan Toroh, Kabupaten Grobogan.

Data primer merupakan data yang diambil langsung dari sumber data primer atau sumber pertama di lapangan (Bungin, 2013). Dalam hal ini data yang diperoleh dari pemilik usaha Brambang Goreng mengenai manajemen umum yang diterapkan. Data sekunder merupakan data yang diperoleh dari sumber kedua atau sumber sekunder. Seperti informasi terkait profil usaha, letak geografis, jumlah produk, harga produk, dan data lain yang relevan dengan penelitian ini.

Teknik Pengumpulan data merupakan langkah yang sangat penting dalam suatu penelitian, karena tujuan dari penelitian adalah untuk mendapatkan data yang valid dan reliabel. Tanpa mengetahui teknik pengumpulan data yang tepat, peneliti mungkin tidak akan mendapatkan data yang memenuhi standar yang ditetapkan (Sugiyono, 2017). Oleh karena itu, metode atau teknik pengumpulan data sangat diperlukan dalam suatu penelitian untuk memperoleh data atau informasi yang relevan. Penelitian ini, peneliti menggunakan beberapa metode pengumpulan data, yaitu observasi (pengamatan),

wawancara (interview), dan dokumentasi. Metode observasi adalah teknik penelitian yang dilakukan secara terencana dan disengaja dengan menggunakan indera terutama penglihatan, untuk mengamati peristiwa yang terjadi pada saat itu. Pengamatan digunakan untuk mengumpulkan data penelitian yang dapat diamati oleh peneliti. Sugiyono membagi pengumpulan data observasi menjadi dua, yaitu observasi partisipan dan observasi nonpartisipan. Observasi partisipan adalah ketika peneliti terlibat secara langsung dalam aktivitas yang diamati atau sebagai sumber data, sedangkan observasi nonpartisipan adalah ketika peneliti tidak terlibat dan hanya sebagai pengamat independen (Sugiyono, 2014). Penelitian ini, peneliti memilih untuk menggunakan teknik observasi nonpartisipan, di mana peneliti hanya berperan sebagai pengamat independen dan tidak terlibat secara langsung. Peneliti mengamati beberapa aspek seperti kondisi usaha Brambang Goreng dan juga manajemen umum yang diterapkan pada UMKM brambang goreng tersebut.

Metode wawancara merupakan teknik pengumpulan data yang melibatkan percakapan dan tatap muka antara peneliti dan responden untuk mendapatkan informasi lisan. Wawancara ini dilakukan untuk melengkapi data yang telah diperoleh melalui observasi. Interview atau wawancara adalah pertemuan dua orang yang bertukar informasi melalui tanya jawab untuk membangun makna dalam suatu topik tertentu. Menurut Sugiyono, ada dua teknik wawancara yang umum digunakan, yaitu wawancara terstruktur dan wawancara tidak terstruktur. Wawancara terstruktur digunakan ketika peneliti sudah mengetahui informasi apa yang ingin diperoleh dan telah menyiapkan pertanyaan tertulis

dengan alternatif jawaban yang telah disusun dengan baik. Sementara itu, wawancara tidak terstruktur adalah wawancara yang dilakukan secara bebas dan terstruktur secara sistematis untuk mengumpulkan data. Penelitian ini, peneliti menggunakan metode wawancara tidak terstruktur karena tidak menemukan alternatif jawaban yang sudah disiapkan oleh peneliti. Metode wawancara merupakan cara untuk mendapatkan data melalui komunikasi verbal dengan informan, yang dalam hal ini adalah Ibu Murmini selaku pemilik usaha brambang goreng yang mendukung penulisan skripsi. Data yang diperoleh dari hasil wawancara mencakup manajemen umum yang diterapkan pada UMKM brambang goreng. Informan yang diwawancarai dalam penelitian ini adalah pemilik usaha Brambang Goreng, karyawan, kepala desa, dinas kesehatan dan beberapa pelanggan.

Metode dokumentasi digunakan untuk melengkapi data yang diperoleh dari metode wawancara. Metode dokumentasi dapat berupa surat yang tertulis atau tercetak yang digunakan sebagai bukti atau keterangan. Adanya dokumen seperti sejarah pribadi, riwayat pendidikan, tempat kerja, masyarakat, autobiografi, foto-foto, karya tulis akademik atau seni, dapat memperkuat hasil penelitian dari observasi atau wawancara dan membuatnya lebih kredibel. Metode dokumentasi digunakan dalam penelitian ini untuk mengumpulkan informasi tertulis yang relevan dengan gambaran umum lokasi penelitian, seperti profil usaha brambang goreng dan dokumen lain yang berkaitan dengan judul penelitian yaitu analisis manajemen umum UMKM wanita brambang goreng di Kabupaten Grobogan. Tujuannya adalah untuk memperoleh data yang diperlukan untuk

penelitian.

Teknik keabsahan data pada dasarnya selain digunakan untuk menyanggah tuduhan penelitian kualitatif yang dikatakan tidak ilmiah, juga merupakan bagian yang tidak terpisahkan dari body of knowledge penelitian kualitatif (Moleong, 2007). Keabsahan data dilakukan untuk membuktikan apakah penelitian yang dilakukan benar-benar merupakan penelitian ilmiah sekaligus untuk menguji data yang diperoleh. Uji validitas data dalam penelitian kualitatif meliputi tes, kredibilitas, transferabilitas, dependabilitas, dan konfirmabilitas (Sugiyono, 2015). Agar data dalam penelitian kualitatif dapat dipertanggungjawabkan sebagai penelitian ilmiah, maka perlu dilakukan uji validitas data. Uji validitas data yang dapat dilakukan yaitu kredibilitas, transferability, dependability dan konfirmability.

Uji kredibilitas (*credibility*) atau menguji kepercayaan terhadap data penelitian yang disajikan oleh peneliti agar hasil penelitian yang dilakukan tidak diragukan sebagai suatu karya ilmiah yang dilakukan. Penelitian ini kredibilitas data diuji dengan menggunakan metode triangulasi sumber, yaitu pengujian kredibilitas data dengan mengecek data yang telah diperoleh dari beberapa sumber. Metode yang digunakan peneliti dengan teknik triangulasi sumber yaitu: (1) membandingkan data observasi dengan data wawancara; (2) membandingkan apa yang dikatakan seseorang di depan umum dengan apa yang dikatakan secara pribadi; (3) membandingkan apa yang dikatakan orang tentang situasi penelitian dengan apa yang mereka katakan dari waktu ke waktu; (4) membandingkan hasil wawancara dengan isi dokumen terkait.

*Transferabilitas* adalah validitas eksternal dalam penelitian kualitatif. Validitas

eksternal menunjukkan tingkat keakuratan atau keberlakuan hasil penelitian terhadap populasi tempat sampel diambil (Sugiyono, 2015). Nilai transfer berkaitan dengan pertanyaan, yang hasil penelitiannya dapat diterapkan atau digunakan dalam situasi lain. Bagi peneliti naturalistik, nilai ditransfer ke pengguna, hingga ketika hasilnya dapat digunakan dalam konteks dan situasi sosial lainnya. Oleh karena itu, agar orang lain dapat memahami hasil penelitian kualitatif sehingga memungkinkan untuk menerapkan hasil penelitian tersebut, maka dalam memberikan penjelasan yang rinci, sistematis, dan dapat dipercaya. Jika pembaca laporan penelitian memperoleh gambaran sedemikian rupa sehingga hasil penelitian dapat diterapkan (*transferability*), maka laporan tersebut memenuhi standar transferability. Memenuhi kriteria keabsahan transferabilitas, dalam penelitian ini membuat laporan penelitian berupa skripsi dan penyusunan ilmiah yang akan peneliti temukan, yang berisi laporan hasil penelitian yang disusun secara rinci, jelas, sistematis dan terpercaya sehingga diharapkan hasil penelitian dapat dijadikan acuan bagi pembaca untuk diterapkan pada tempat atau situasi lain yang memiliki karakteristik penelitian yang sama.

Penelitian yang *dependability* atau reliabilitas adalah jika orang lain dapat mengulang/menggandakan proses penelitian. Penelitian kualitatif, uji ketergantungan dilakukan dengan melakukan audit terhadap seluruh proses penelitian (Sugiyono, 2015). Penelitian ini dilakukan uji ketergantungan atau reliabilitas selama proses penelitian di Desa Genengadal. Melakukan konsultasi secara berkala dengan tim ahli, dalam hal ini tim ahli adalah supervisor.

Objektivitas pengujian kualitatif disebut juga dengan uji *confirmability*

penelitian. Penelitian dapat dikatakan objektif jika hasil penelitian telah disepakati oleh lebih banyak orang. Uji konfirmabilitas penelitian kualitatif berarti menguji hasil penelitian yang dikaitkan dengan proses yang telah dilakukan. Jika hasil penelitian merupakan fungsi dari proses penelitian yang dilakukan, maka penelitian tersebut telah memenuhi standar konfirmabilitas.

Analisis data disebut juga pengolahan data dan penafsiran data. Analisis data adalah rangkaian kegiatan penelaahan pengelompokan, sistematis, penafsiran dan verifikasi data agar sebuah fenomena memiliki nilai sosial, akademis, dan ilmiah. Data dalam penelitian kualitatif terdiri dari deskripsi tentang fenomena (situasi, kegiatan, peristiwa) baik berupa kata-kata, angka maupun hanya bisa dirasakan (Imam Suprayono, 2003).

Menurut Milea dan Huberman, bahwa analisis data penelitian kualitatif dapat dilakukan melalui tiga alur kegiatan yang terjadi secara bersamaan, yaitu reduksi data (data reduction), penyajian data (data display) dan penarikan kesimpulan.

Reduksi data merujuk pada proses merangkum dan memilih informasi yang penting dari data yang dikumpulkan, serta memfokuskan pada hal-hal yang relevan dengan tujuan penelitian. Hal ini dapat dilakukan dengan mencari tema dan pola dalam data. Cara ini, data yang telah direduksi akan memberikan gambaran yang lebih jelas dan memudahkan peneliti dalam melakukan pengumpulan data selanjutnya atau mencari data yang diperlukan jika dibutuhkan.

Setelah dilakukan reduksi data, langkah selanjutnya adalah mendisplay data. Dalam penelitian kualitatif, display data dapat berupa uraian, narasi singkat, bagan,

hubungan antara kategori, flowchart, atau bentuk penyajian lainnya yang sesuai dengan karakteristik data. Mendisplay data, peneliti dapat memudahkan pemahaman terhadap data yang telah dikumpulkan dan membantu dalam merencanakan tindakan selanjutnya berdasarkan pemahaman tersebut.

Penarikan kesimpulan dalam penelitian kualitatif melibatkan proses mengidentifikasi dan menarik kesimpulan dari data yang telah dianalisis. Kesimpulan yang ditarik dapat berupa temuan baru yang sebelumnya belum pernah diketahui atau deskripsi yang lebih jelas mengenai suatu objek yang sebelumnya masih samar-samar. Selain itu, kesimpulan dapat berupa hubungan kausal atau interaktif, hipotesis, atau teori baru yang terbentuk melalui proses analisis data yang sistematis dan teliti. Penting untuk mencatat bahwa kesimpulan yang ditarik dalam penelitian kualitatif biasanya bersifat interpretatif dan tidak dapat digeneralisasi secara langsung ke populasi yang lebih besar. Oleh karena itu, perlu dilakukan verifikasi lebih lanjut dan pengujian terhadap kesimpulan yang ditemukan.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

### **Manajemen Keuangan Perencanaan**

Menurut hasil wawancara dengan pendiri usaha dan karyawan, dapat disimpulkan bahwa perencanaan di usaha Brambang Goreng telah berjalan dengan baik. Hal ini terlihat dari perencanaan produksi yang dilakukan secara teratur dan terukur, hingga perencanaan penjualan dan strategi masa depan bisnis.

Perusahaan telah melakukan analisis pasar untuk mengetahui kebutuhan konsumen dan mengembangkan produk yang sesuai dengan kebutuhan tersebut. Selain itu, perusahaan juga telah membuat



perencanaan yang matang dalam hal manajemen persediaan bahan baku dan pengelolaan inventaris.

Upaya menjaga keberlanjutan bisnisnya, usaha Brambang Goreng telah memperhatikan aspek keuangan, sumber daya manusia, pemasaran, dan pengembangan produk. Para karyawan perusahaan juga telah dilibatkan dalam proses perencanaan untuk meningkatkan partisipasi dan keterlibatan mereka dalam mengembangkan bisnis.

Secara keseluruhan, perencanaan yang baik telah membantu usaha Brambang Goreng untuk mencapai tujuan bisnisnya dan menjaga kelangsungan bisnisnya di masa depan. Melakukan perencanaan yang matang, perusahaan dapat mengantisipasi perubahan pasar dan menyesuaikan strategi bisnisnya dengan cepat dan efektif.

Ibu Murmini selaku pendiri usaha Mongah-mongah sambal mengungkapkan bahwa perencanaan merupakan salah satu langkah awal sebelum memulai atau menjalankan bisnis, dengan adanya rencana tujuan bisnis akan dapat dicapai dengan menggunakan langkah-langkah dan selalu ada rencana kedua jika rencana awal gagal.

Usaha Brambang Goreng merupakan salah satu usaha di bidang kuliner yang memiliki prinsip tertentu dalam menjalankan bisnisnya, Selain itu, tidak lepas dari persaingan-persaingan antar jenis sambal yang lain. Oleh karena itu, perusahaan Brambang Goreng melakukan sebuah perencanaan keuangan untuk meminimalisir pengeluaran dan mendapatkan keuntungan untuk kesejahteraan para anggota.

Perencanaan menurut Kuswadi (2005) bahwa perencanaan merupakan kegiatan untuk merumuskan keuangan tahunan dan jangka panjang serta anggaran

keuangan. perencanaan yang disusun oleh pendiri usaha Brambang Goreng diantaranya merencanakan atau menentukan anggaran produksi, penjualan, modal, dan laba. Sebelum memulai proses produksi dari pimpinan selalu melakukan perencanaan keuangan terlebih dahulu dengan cara menentukan semua anggaran. Perencanaan harus dipersiapkan seperti rencana penjualan, produksi, biaya, laba rugi dan anggaran biayanya karena sangat penting untuk mengantisipasi dimasa depan (Mc Mahon, 1998).

Anggaran yang telah direncanakan oleh usaha Brambang Goreng yaitu anggaran produksi seperti pemilihan bahan baku yang berkualitas baik dan dengan harga terjangkau tanpa merugikan petani. Penjualan perusahaan ini merencanakan sistem penjualan yaitu kontan/langsung untuk hasil penjualan reseller maupun penjualan secara langsung. Upaya pendiri usaha merencanakan sistem penjualan kontan selain bertujuan untuk menghindari adanya piutang tak tertagih yaitu untuk mengedukasi para anggota. Upaya itulah salah satu perencanaan jangka panjang untuk menghindari adanya piutang tak tertagih sehingga perputaran keuangan berjalan dengan lancar tanpa menunggu piutang terbayar.

Anggaran modal yang digunakan yaitu memproyeksikan aliran kas masuk dan keluar selama beberapa periode pada saat yang akan datang, perusahaan ini lebih fokus pada rencana pengeluaran aktiva tetap. Selain itu, perusahaan ini melakukan analisa setiap kali hendak melakukan produksi selanjutnya, mulai dari bahan baku, hingga kemasannya. Terakhir anggaran laba rugi, perusahaan ini merencanakan anggaran laba rugi untuk menentukan jumlah laba rugi sehingga perusahaan

dapat membuat rencana program untuk mengelola keuangannya dengan baik. Anggaran laba rugi ini sangat penting untuk dilakukan disemua perusahaan, jika tidak melakukan atau tidak membuat tentu saja perusahaan tidak akan mendapatkan informasi laba atau rugi yang diterima dan anggaran lainnya yang telah dibuat akan menjadi tidak berguna.

### **Pencatatan**

Hasil wawancara antara peneliti dengan karyawan dan pendiri usaha bahwa pencatatan merupakan salah satu penanda bahwa telah terjadi transaksi keluar-masuk yang terjadi pada periode tertentu. Agar seluruh kegiatan produksi di usaha Brambang Goreng tidak terhambat oleh keuangannya, jika ada kekeliruan pencatatan akan berakibat pada proses biaya produksi selanjutnya.

Kuswadi (2005) bahwa pencatatan merupakan salah satu kegiatan dalam transaksi keuangan yang terjadi di setiap perusahaan dan dicatat secara sistematis dan kronologis. Pencatatan yang digunakan oleh usaha Brambang Goreng yaitu menggunakan pencatatan manual, sehingga perusahaan harus teliti terhadap perhitungan dan pencatatan yang manual. Adanya pencatatan secara manual proses pencatatan harus diperbaiki lagi karena kondisi yang ada di perusahaan sambel bawang membutuhkan pencatat yang lebih rapi dan jelas lagi disetiap transaksinya. Selain itu, pencatatan secara manual kurang efektif dan efisien.

Pencatatan yang dilakukan harus teliti dan rutin melakukan pencatatan setiap ada transaksi masuk dan keluar kas perusahaan. Adanya pencatatan dalam usaha ini untuk mengetahui keadaan dan kondisi keuangan dan perkembangan usaha. Pen-

catatan yang dilakukan oleh usaha Brambang Goreng dilakukan secara manual menggunakan buku catatan untuk mencatat semua transaksi penjualan dan pembelian bahan baku.

### **Pelaporan**

Pelaporan menurut Kuswadi (2015) bahwa kegunaan laporan yang dibuat tidak hanya sekedar angka-angka tertulis tetapi memiliki informasi. Laporan keuangan merupakan bagian dari proses pelaporan keuangan yang terdiri dari neraca, laporan laba/rugi, laporan perubahan ekuitas, dan laporan perubahan posisi keuangan.

Hasil wawancara peneliti dengan karyawan dan pendiri usaha yang dilakukan dalam pengelolaan keuangan pada pelaporan keuangan hanyalah sebatas pencatatan pembelian bahan baku dan pencatatan pendapatan usaha setiap terjadi transaksi dan di hitung selama 1 bulan sekali. Hal tersebut dikarenakan ketidakpahaman pemilik dan tenaga kerja dalam melakukan pencatatan dan pelaporan keuangan.

Tujuan dari aktivitas pelaporan yang dilakukan setiap sebulan sekali adalah untuk memberikan informasi kinerja keuangan. Adanya laporan keuangan ini memudahkan dari pimpinan jika terjadi kerugian atau masalah dalam pengelolaan keuangan. Disaat itu terjadi maka dari pihak pimpinan akan melakukan evaluasi usahanya sekaligus membuat inovasi untuk pengembangan usaha. Seperti yang diungkapkan dalam penelitian Mc Mahon (1991) bahwa pemanfaatan laporan keuangan dan informasi terkait digunakan untuk memfasilitasi hasil keputusan manajerial, jenis laporan keuangan yang digunakan, dan pernyataan berguna untuk mencapai tujuan tertentu dari bisnis Usaha Sambel

Bawang.

### **Pengendalian**

Pengendalian keuangan merupakan suatu strategi yang penting untuk memastikan bahwa alokasi biaya dan perolehan laba sesuai dengan rencana dan tujuan perusahaan. Pengendalian dilakukan melalui inisiatif yang dipilih untuk mengubah kemungkinan-kemungkinan dalam mencapai hasil yang diharapkan. Tahap pengendalian merupakan tahap akhir dari pengelolaan keuangan, di mana perencanaan didesain untuk mencapai tujuan perusahaan, pencatatan dilakukan untuk mencatat seluruh kas keluar-masuk perusahaan, dan pelaporan dilakukan untuk melaporkan hasil perhitungan laporan laba rugi dan laporan arus kas.

Usaha Brambang Goreng Desa Genengadal juga melakukan pengendalian mulai dari perencanaan hingga pelaporan. Pengukuran dan perbaikan dilakukan untuk memastikan bahwa semua aspek keuangan perusahaan berjalan sesuai dengan rencana dan tujuan perusahaan dengan melakukan pengendalian yang baik, perusahaan dapat meminimalkan risiko kesalahan dan kehilangan data, serta memastikan bahwa laporan keuangan yang dihasilkan akurat dan dapat dipercaya. Hal ini dapat membantu perusahaan dalam pengambilan keputusan yang lebih tepat dan efektif dalam mengelola bisnisnya.

Uraian tersebut temuan penelitian dilapangan tentang pengendalian yang dilakukan perusahaan Brambang Goreng dalam pengelolaan keuangan yang baik untuk memperlancar usaha Brambang Goreng, yaitu:

Pengendalian pencatatan yang dilakukan oleh Brambang Goreng dengan mengecek seluruh pencatatan selama satu

bulan merupakan salah satu bentuk pengendalian yang efektif untuk memastikan akurasi dan keandalan informasi keuangan. Jika terdapat kekeliruan dalam pencatatan, pendiri usaha dapat langsung bertindak untuk mencari sumber kekeliruan dan melakukan perbaikan dalam pencatatan agar informasi keuangan yang diperoleh lebih akurat dan dapat dipercaya. Melakukan pengendalian pencatatan yang baik, perusahaan dapat meminimalkan risiko kesalahan dan kehilangan data, serta memperkuat integritas laporan keuangan. Hal ini dapat membantu perusahaan dalam pengambilan keputusan yang lebih tepat dan efektif dalam mengelola bisnisnya.

Pelaporan yang dikendalikan oleh pendiri usaha melalui pengecekan pencatatan dan laporan keuangan merupakan salah satu bentuk pengendalian bisnis yang penting. Jika terjadi perbedaan antara laporan laba bulan ini dan bulan sebelumnya meskipun pencatatan sudah benar, maka pendiri usaha dapat melakukan pengendalian untuk memastikan pendapatan atau laba perusahaan meningkat pada bulan berikutnya. Beberapa strategi pengendalian yang dapat dilakukan adalah meningkatkan penjualan dengan memperluas jangkauan pemasaran, menambah produk atau jasa baru yang menarik minat konsumen, mengevaluasi biaya operasional dan mengidentifikasi potensi efisiensi, serta memotivasi karyawan untuk bekerja lebih produktif. Melakukan pengendalian yang tepat, pendiri usaha dapat membantu bisnisnya tumbuh dan berkembang secara berkelanjutan.

Pengendalian pada penjualan merupakan salah satu bagian penting dalam pengelolaan bisnis yang efektif. Salah satu bentuk pengendalian yang dapat dilakukan adalah menetapkan sistem penjualan yang

digunakan, seperti penjualan secara kontan atau langsung dengan cara ini, perusahaan dapat memperoleh pembayaran secara langsung dan menghindari resiko piutang yang tidak tertagih di kemudian hari. Selain itu, dengan sistem penjualan yang jelas dan teratur, proses pencatatan dan pelaporan keuangan juga dapat dilakukan dengan lebih mudah dan efisien, sehingga perusahaan dapat memaksimalkan potensi keuntungan dan memperoleh kepuasan konsumen yang lebih tinggi.

### **Manajemen Pemasaran Produk**

Produksi merujuk pada kegiatan manusia dalam menciptakan atau menghasilkan barang dan jasa yang dapat dimanfaatkan oleh konsumen. Produksi dilakukan dengan tujuan menyediakan barang dan jasa yang memperhatikan nilai keadilan dan kemaslahatan bagi masyarakat. Memproduksi, perlu diperhatikan juga efisiensi dan efektivitas dalam memanfaatkan sumber daya yang tersedia untuk menghasilkan barang dan jasa yang berkualitas. Produksi yang dilakukan secara optimal dapat memberikan manfaat bagi masyarakat dan meningkatkan kesejahteraan mereka (M.N Siddiqi, 2018).

Keputusan tentang produk sangat penting bagi manajemen pemasaran, karena akan mempengaruhi eksistensi perusahaan dalam jangka panjang. Keputusan ini memiliki dampak pada setiap fungsi dan tingkatan dalam organisasi bisnis. Konsep produk harus memperhatikan hal-hal yang dapat ditawarkan oleh produsen untuk memenuhi kebutuhan atau keinginan pasar, seperti fitur, kualitas, desain, merek, dan sebagainya. Seperti yang disebutkan oleh Ali Hasan (2008), segala sesuatu yang bernilai dapat ditawarkan ke pasar untuk memenuhi keinginan atau kebutuhan kon-

sumen. Oleh karena itu, perusahaan harus memperhatikan dengan cermat kebutuhan dan keinginan pasar dalam pengambilan keputusan tentang produk, sehingga dapat meningkatkan daya saing dan keberhasilan bisnis mereka di pasar.

Produk Brambang Goreng merupakan produk yang berkualitas dan terbuat dari bahan baku yang berkualitas. Brambang goreng telah mendapatkan izin sertifikat halal dari Majelis Ulama Indonesia serta telah mendapatkan Sertifikat Produksi Pangan Industri Rumah Tangga dari Dinas Kesehatan Kabupaten Grobogan.

Saat ini Mongah-mongah sambal sudah memiliki 3 varian rasa yang terdiri rasa original yang memiliki level kepedasan, rasa teri dan rasa udang sedangkan Bagor *Classic* memiliki 2 rasa yaitu original dan pedas. Brambang Goreng ini juga memperhatikan packaging untuk mempengaruhi ketertarikan konsumen.

### **Price**

Penentuan harga merupakan salah satu elemen penting bagi suatu usaha. Harga ditentukan berdasarkan besarnya biaya yang diperhitungkan seperti biaya bahan baku, harga pokok produksi dan harga promosi. Produk Brambang Goreng pada usaha Mongah mongah sambal dipasarkan dalam bentuk yang praktis yaitu dalam bentuk toples dan pouch. Produk Brambang goreng ini dijual dengan harga Rp.15.000/pouch dan Rp.45.000/toples, usaha Bagor *Classic* juga memiliki 2 bentuk kemasan yaitu cup dan toples dengan 6 ukuran yang harganya bervariasi.

### **Place**

Tempat produksi sekaligus tempat penjualan Brambang Goreng Mongah-mongah sambal dirumah pendiri usaha yai-

tu Ibu Murmini yang beralamatkan di Dusun Geneng, Desa Genengadal Rt07/Rw01 Kecamatan Toroh Kabupaten Grobogan(M,W,SP4 ). Bagor *Classic* didirikan dirumah orang tua pendiri usaha yaitu Ibu Novi yang beralamatkan di Dusun Geneng, Desa Genengadal Rt04/Rw01 Kecamatan Toroh Kabupaten Grobogan.

### **Promotion**

Promosi merupakan suatu kegiatan kegiatan yang aktif dilakukan oleh suatu perusahaan Promosi adalah suatu kegiatan yang dilakukan oleh perusahaan dalam menginformasikan dan mendorong permintaan terhadap produk Brambang Goreng dengan cara memengaruhi para konsumen untuk membeli produk Brambang Goreng tersebut. Usaha Brambang Goreng melakukan promosi melalui sosial media seperti Facebook, Instagram, Whatsapp yang dapat diakses oleh masyarakat dan melalui reseller dengan upah sebesar Rp20.000/5pcs pada usaha Mongah-mongah sambal, sedangkan Bagor Classic minimal pembelian 3pcs mendapatkan potongan harga.

### **Manajemen Sumber Daya Manusia (MSDM)**

Kehadiran usaha Brambang Goreng Desa Genengadal telah memberikan manfaat yang signifikan bagi masyarakat setempat. Salah satu buktinya adalah terbukanya lapangan kerja bagi masyarakat sekitar. Melalui kerjasama yang baik antara pendiri usaha dan para karyawan, usaha Brambang Goreng dapat menghasilkan kinerja yang lebih baik lagi. Diharapkan usaha ini dapat terus berkembang dan meningkatkan kualitas dan hasil produksinya. Selain itu, usaha Brambang Goreng juga diharapkan dapat memberikan

peluang kerja yang lebih banyak lagi, terutama bagi masyarakat perempuan di sekitar daerah tersebut. Dengan demikian, usaha Brambang Goreng dapat memberikan manfaat yang lebih besar bagi masyarakat dan berkontribusi dalam meningkatkan pendapatan para perempuan disekita daerah tersebut.

Era persaingan yang semakin ketat saat ini, setiap pelaku bisnis perlu memberikan perhatian penuh pada para karyawan untuk meningkatkan kualitas Sumber Daya Manusia (SDM). Pengembangan sumber daya manusia merupakan suatu upaya untuk meningkatkan kualitas dan kuantitas sumber daya manusia dengan tujuan agar memiliki kompetensi, keterampilan, dan loyalitas yang tinggi terhadap organisasi atau perusahaan. Melalui pengembangan sumber daya manusia, karyawan dapat mengembangkan potensi dirinya sehingga mampu memberikan kontribusi yang lebih besar bagi keberhasilan perusahaan atau organisasi. Hal ini dapat dilakukan melalui berbagai program pelatihan, pengembangan karir, dan peningkatan motivasi kerja karyawan.

Pelatihan dan pembinaan tersebut dapat berupa pengenalan teknologi yang lebih modern, pelatihan manajemen, pengembangan kepemimpinan, dan lain sebagainya. Hal ini bertujuan untuk meningkatkan kemampuan dan keterampilan para karyawan dalam mengelola dan mengembangkan usaha, sehingga dapat berkontribusi lebih besar dalam pencapaian tujuan perusahaan dan meningkatkan daya saing usaha Brambang Goreng di pasar. Kualitas sumber daya manusia yang meningkat, diharapkan dapat membuka peluang untuk meningkatkan pangsa pasar dan menghasilkan keuntungan yang lebih besar.

## KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan dalam penelitian ini, maka dapat diambil kesimpulan yaitu, UMKM Brambang Goreng Desa Genengadal sudah menerapkan manajemen keuangan, akan tetapi masih perlu diperbaiki kembali. UMKM Brambang Goreng Desa Genengadal melakukan perencanaan sebelum melakukan usahanya untuk mencapai tujuan tertentu. Pencatatan yang dilakukan oleh usaha Brambang Goreng Desa Genengadal adalah sistem pencatatan secara manual menggunakan buku untuk mencatat semua transaksi penjualan dan pembelian. Selain itu, melakukan pencatatan setiap bulannya berapa pcs yang terjual, dan berapa banyak reseller dan non reseller. Laporan yang dibuat oleh UMKM Brambang Goreng Desa Genengadal meliputi laporan arus kas dan laporan laba/rugi yang dilakukan sekali dalam sebulan. Selain arus kas dan laba rugi, UMKM Brambang Goreng Desa Genengadal melakukan pelaporan mengenai pendapatan dari seluruh reseller dan non reseller. Pengendalian dalam manajemen keuangan yang dilakukan oleh UMKM Brambang Goreng adalah mengukur dan memperbaiki proses pencatatan dan pelaporan yang dibuat agar sesuai dengan rencana yang telah dibuat oleh pendiri UMKM Sambel Bawang untuk mencapai suatu tujuan tertentu.

Manajemen pemasaran UMKM Brambang Goreng Desa Genengadal memiliki produk yang berkualitas, tempat pendistribusian yang mudah di jangkau oleh masyarakat serta sudah melakukan promosi yaitu melalui media sosial. UMKM Brambang Goreng Desa Genengadal sudah memiliki bahan baku yang berkualitas, telah mendapatkan Sertifikat Penyuluhan Keamanan Pangan dari Dinas

Kesehatan Kabupaten Grobogan dan mendapatkan sertifikat halal. Manajemen Sumber Daya Manusia (MSDM) bertujuan untuk meningkatkan kualitas sumber daya manusia yang dilakukan dengan cara mengikuti berbagai program pelatihan, pengembangan karir, dan peningkatan motivasi kerja karyawan. Manajemen keuangan, manajemen pemasaran dan manajemen sumber daya manusia (MSDM) yang tepat dapat meningkatkan pendapatan. Dalam manajemen keuangan, diperlukan pemahaman yang baik tentang arus kas dan manajemen biaya agar dapat mengoptimalkan keuntungan usaha. Manajemen pemasaran yang tepat dan efektif perlu dilakukan agar produk Brambang Goreng dapat menjangkau target pasar dengan lebih baik. Selain itu, manajemen sumber daya manusia (MSDM) seperti mengikuti berbagai program pelatihan, pengembangan karir, dan peningkatan motivasi kerja karyawan dapat meningkatkan kualitas para karyawan. Mencapai tujuan peningkatan pendapatan, perlu dilakukan koordinasi yang baik antara ketiga aspek tersebut, sehingga dapat memberikan dampak yang optimal pada kinerja usaha.

## DAFTAR PUSTAKA

- Aryani, B. (2017). Peran Perempuan dalam Membantu Ekonomi Keluarga di Desa Tanjung Setia Kecamatan Pesisir Selatan Kabupaten Pesisir Barat. Skripsi, Fakultas Dahwah Dan Ilmu Komunikasi, UIN Raden Intan Lampung.
- Aswiyati. (2016). Peran Wanita dalam Menunjang Perekonomian Rumah Tangga Petani Tradisional untuk Penanggulangan Kemiskinan di Desa Kuwil Kecamatan Kalawat. Jurnal Holistik (Nomor 17 Tahun 9).
- Attom, B. dan J. M. (2012). Manajemen

- Keuangan Made Easy: Pendekatan Self kuliah. Accra: Adwinsa Publikasi (.Gh) Limited. Bungin, B. (2013). Metode Penelitian Sosial dan Ekonomi. Jakarta: Kencana. Fakih. (2012). Analisis Gender & Transformasi Sosial. Pustaka Pelajar, Yogyakarta.
- Handayani, C.S.& Novianto, A. (2011). Kuasa Wanita Jawa. Yogyakarta:LkiS.
- Kasmir. (2005). Pemasaran Bank. Jakarta: Kencana.
- Kuswadi. (2005). Meningkatkan Laba Melalui Pendekatan Akuntansi Keuangan dan Akuntansi Biaya. Jakarta: PT Elex Media Komputindo.
- Lalopua, H. F., Sahusilawane, A. M., & Thenu, S. F. . (2019). Peran Perempuan Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Rumah Tangga (Studi Kasus Kelompok Nunilai Negeri Hutumuri). Agrilan : Jurnal Agribisnis Kepulauan, 7(1), 49. <https://doi.org/10.30598/agrilan.v7i1.881>
- Sugiyono. (2014). Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D. Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono. (2017). Metode Penelitian Bisnis. Bandung: Alfabeta.