

ANALISIS SIKLUS PENJUALAN DAN PENAGIHAN PADA USAHA RHEVAL PRINT DAN BORDIR MAKASSAR

Fatimah Zahrah¹, Nur Aisyah Putri S², Adrian Maulana³, Resha Apriansyah⁴

^{1,2,3,4}Akuntansi S1, Fakultas Ekonomi & Bisnis, Universitas Negeri Makassar

Email: ¹fatimahzahrah0509@gmail.com, ²pnuraisyah0@gmail.com,

³adrianmaulana41636@gmail.com, ⁴reshaapriansyah16@gmail.com

Abstract

This study aims to analyze the application of sales and billing cycles in Rheval Print and Embroidery MSMEs. The background of this research is the importance of effective recording and billing management to maintain smooth cash flow and improve the reliability of financial statements. The research method used is qualitative with a case study approach, through in-depth interviews with owners and employees, as well as literature studies to obtain data related to the sales and billing process. The results of the study show that the sales and billing cycle for Rheval Print and Embroidery MSMEs has been running according to operational needs, including determining prices, receiving payments, issuing notes, and selling credits with a fine policy. However, weaknesses are still seen in the aspect of inconsistent manual recording and a collection mechanism that is not well documented. Therefore, the implementation of a more structured and technology-based recording system is needed to increase transparency, effectiveness of internal controls, and business sustainability.

Keywords: Sales Cycle, Billing Cycle, Internal Control

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis penerapan siklus penjualan dan penagihan pada UMKM Rheval Print dan Bordir. Latar belakang penelitian ini adalah pentingnya pengelolaan pencatatan dan penagihan yang efektif guna menjaga kelancaran arus kas serta meningkatkan keandalan laporan keuangan. Metode penelitian yang digunakan adalah kualitatif dengan pendekatan studi kasus, melalui wawancara mendalam dengan pemilik dan karyawan, serta studi pustaka untuk memperoleh data terkait proses penjualan dan penagihan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa siklus penjualan dan penagihan pada UMKM Rheval Print dan Bordir telah berjalan sesuai kebutuhan operasional, meliputi penentuan harga, penerimaan pembayaran, penerbitan nota, hingga penjualan kredit dengan kebijakan denda. Namun, kelemahan masih terlihat dalam aspek pencatatan manual yang kurang konsisten serta mekanisme penagihan yang belum terdokumentasi dengan baik. Oleh karena itu, penerapan sistem pencatatan yang lebih terstruktur dan berbasis teknologi diperlukan untuk meningkatkan transparansi, efektivitas pengendalian internal, serta keberlanjutan usaha.

Kata Kunci: Siklus Penjualan, Siklus Penagihan, Pengendalian Internal

A. Pendahuluan

Siklus penjualan dan penagihan menurut penelitian Elder & Beasley (dalam Setyawati, 2025) siklus penjualan dan penagihan memiliki karakteristik yang tercermin melalui akun yang terlibat, kelas transaksi, fungsi bisnis, serta dokumen dan catatan yang berkaitan. Akun-akun tersebut berperan sebagai penghubung arus informasi dan membentuk lima kelas transaksi dalam siklus, yaitu pemrosesan pesanan pelanggan, pencatatan penerimaan kas, pencatatan retur dan pengurangan penjualan, penanganan piutang tak tertagih, serta penggunaan dokumen dan catatan pendukung. UMKM dapat mencatat laba dalam laporan keuangan, tetapi arus kas yang tidak stabil berpotensi menimbulkan kesulitan dalam memenuhi kewajiban jangka pendek. Penting bagi UMKM untuk menjaga keseimbangan antara profitabilitas dan pengelolaan arus kas yang sehat (Sulistiyani dkk., 2025).

Penelitian Azis dkk. (2024) menyatakan bahwa Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan unit usaha yang memiliki peran signifikan serta memberikan

kontribusi besar terhadap perkembangan perekonomian Indonesia. Menurut SAK EMKM, IAI mendefinisikan Entitas Mikro, Kecil, dan Menengah (EMKM) sebagai entitas tanpa akuntabilitas publik signifikan, sebagaimana tercantum dalam SAK ETAP, yang memenuhi kriteria usaha mikro, kecil, dan menengah sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan di Indonesia selama sedikitnya dua tahun berturut-turut. Dari definisi tersebut, dapat dipahami bahwa UMKM adalah entitas atau perusahaan yang menyusun laporan keuangan bukan untuk tujuan umum dan tunduk pada kriteria yang telah diatur dalam regulasi.

Menurut Rajagukguk (2024) banyak pelaku UMKM menilai laporan keuangan bukan sebagai aspek yang penting dalam menjalankan usaha, melainkan lebih memusatkan perhatian pada kegiatan pemasaran, pengembangan produk, dan penjualan. Rendahnya minat untuk melakukan pembukuan dipengaruhi oleh keterbatasan pengetahuan akuntansi yang dimiliki, sehingga mereka mengalami kesulitan dalam memahami proses akuntansi serta

menghadapi kompleksitas dalam penyusunan laporan keuangan. Kondisi tersebut membuat pelaku UMKM enggan melakukan pencatatan karena dianggap terlalu rumit dan menyulitkan.

Permasalahan pencatatan dan penagihan merupakan kendala yang kerap menghambat kelancaran keuangan UMKM. Sebagian besar pelaku usaha masih melakukan pencatatan secara manual dan tidak teratur, sehingga informasi transaksi seringkali tidak lengkap serta sulit dilacak. Penelitian (Ramadhan dkk., 2025) menunjukkan bahwa meskipun pemanfaatan aplikasi akuntansi mampu meningkatkan keteraturan dan ketepatan pencatatan, masih banyak UMKM yang belum konsisten melakukannya karena keterbatasan pengetahuan akuntansi serta kurangnya kemampuan dalam penggunaan teknologi. Sementara itu, hambatan dalam penagihan piutang juga cukup signifikan; walaupun aplikasi digital seperti Buku Warung sudah menyediakan fitur pencatatan utang-piutang dan pengingat pembayaran otomatis, banyak pelaku UMKM belum terbiasa atau enggan memanfaatkannya sehingga

pembayaran sering tertunda bahkan tidak tertagih (Aliya dkk., 2024). Kondisi pencatatan yang tidak konsisten dan lemahnya sistem penagihan ini berdampak langsung pada terganggunya arus kas dan menurunnya stabilitas usaha dalam jangka panjang.

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis penerapan siklus penjualan dan penagihan pada UMKM Rheval Print & Bordir, dengan mengidentifikasi prosedur yang telah berjalan, hambatan yang dihadapi, serta efektivitas sistem pengendalian yang diterapkan. Selain itu, penelitian ini juga bertujuan untuk memberikan rekomendasi terkait bagaimana penerapan penjualan dan penagihan yang lebih terstruktur dan modern, sehingga dapat meningkatkan transparansi, akurasi pencatatan, serta efektivitas dalam pengelolaan siklus penjualan dan penagihan agar mampu mendukung kelancaran arus kas usaha.

B. TINJAUAN PUSTAKA

Siklus Penjualan dan Penagihan

Siklus penjualan dan penagihan merupakan rangkaian kegiatan yang dimulai dari

penerimaan pesanan pelanggan, persetujuan kredit, pengiriman barang atau jasa, penagihan, pencatatan penerimaan kas, hingga penyesuaian piutang karena retur atau potongan penjualan. Proses ini sangat penting karena menjadi sumber utama pendapatan perusahaan sekaligus memengaruhi arus kas dan keberlangsungan usaha (Paramita dkk., 2023)

Siklus penjualan yang dijalankan dengan baik berperan dalam memperkuat posisi keuangan perusahaan, karena memungkinkan pencatatan transaksi dilakukan secara tertib dan mendukung pemantauan piutang secara lebih terstruktur. Hal ini juga berperan dalam menjaga kelancaran likuiditas, karena piutang usaha merupakan salah satu akun yang material dan rawan risiko keterlambatan pembayaran (Budi Sulistia & Neni Meidawati, 2024). Selain itu, efektivitas siklus penjualan dan penagihan juga berhubungan erat dengan kejelasan prosedur, dokumen pendukung, serta disiplin pelaksanaannya (Situmorang & Ginting, 2024).

Pengendalian Internal dalam Siklus Penjualan dan Penagihan

Pengendalian internal adalah seperangkat kebijakan dan prosedur yang dirancang untuk memberikan keyakinan memadai bahwa transaksi yang dicatat benar-benar ada, lengkap, akurat, tepat waktu, dan telah melalui otorisasi yang sesuai. Dalam siklus penjualan dan penagihan, pengendalian internal berperan untuk mencegah risiko salah saji, penyalahgunaan aset, serta kecurangan yang mungkin terjadi (Paramita dkk., 2023).

Pengendalian internal pada siklus penjualan dan penagihan umumnya sudah berjalan cukup efektif, namun sering masih ditemui kelemahan dalam aspek dokumentasi dan konsistensi pelaksanaan prosedur (Paramita dkk., 2023). Efektivitas pengendalian internal juga baru dapat tercapai apabila didukung oleh kebijakan yang jelas, seperti pembatasan kredit, otorisasi transaksi, serta pemantauan piutang yang dilakukan secara disiplin. Dengan demikian, pengendalian internal tidak hanya bersifat administratif, tetapi juga memerlukan

kepatuhan dan pengawasan yang berkelanjutan (Aisy, 2024).

Prosedur Audit dalam Siklus Penjualan dan Penagihan

Audit pada siklus penjualan dan penagihan bertujuan untuk memastikan kewajaran saldo piutang usaha dan pendapatan yang dilaporkan. Prosedur yang umum dilakukan meliputi pengujian pengendalian, prosedur analitis, pengujian substantif atas transaksi, serta pengujian rinci saldo. Melalui prosedur ini, auditor berusaha memperoleh bukti yang cukup dan tepat untuk menilai kewajaran laporan keuangan (Aisy, 2024).

Dalam prosedur audit siklus penjualan dan penagihan, terdapat beberapa langkah penting yang perlu dilakukan secara sistematis, antara lain penggunaan *Internal Control Questionnaire (ICQ)*, konfirmasi piutang, pengujian pisah batas (*cut-off*), serta penelusuran dokumen penjualan hingga penerimaan kas yang berfungsi sebagai bukti audit (Rahman dkk., 2024). Piutang usaha yang bersifat material menuntut auditor untuk melakukan konfirmasi eksternal kepada pihak terkait serta

menilai cadangan kerugian piutang (Sulistia & Meidawati, 2024). Rekonsiliasi antara penjualan, piutang, dan kas merupakan bagian penting dalam menjaga keandalan bukti audit serta meminimalkan risiko salah saji material (Situmorang & Ginting, 2024).

C. Metode

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan studi kasus yang difokuskan pada usaha *Rheval Print dan Bordir*. Metode kualitatif dipilih karena mampu menggali makna, memahami proses, serta menelaah fenomena secara lebih mendalam melalui data non-numerik yang diperoleh dari pengalaman dan narasi para pelaku usaha. Data penelitian bersumber dari wawancara dengan pemilik dan karyawan yang terlibat langsung dalam proses penjualan serta penagihan sebagai data primer. Teknik pengumpulan data dilakukan melalui wawancara mendalam dan studi pustaka. Analisis data dilakukan secara kualitatif deskriptif melalui tahapan pengumpulan, reduksi, penyajian, dan penarikan kesimpulan. Pemilihan metode ini sesuai dengan

karakteristik penelitian kualitatif yang menekankan pemahaman konteks, fleksibilitas, serta fokus pada makna yang terkandung dalam data (Lubis & Murhayati, 2025)

D. Hasil dan Pembahasan

Usaha Rheval Print dan Bordir didirikan pada tahun 2017 oleh pemiliknya yang pada saat itu sedang menjalani tahun kedua perkuliahan. Bermula dari pengalaman kerja paruh waktu selama tahun pertama kuliahnya, pemilik memperoleh pengetahuan dan keterampilan dalam mengatur operasional usaha. Hal tersebut menjadi bekal penting untuk menjalankan bisnisnya sendiri. Setelah satu tahun berjalan, usaha ini kembali stabil dan pemilik mulai mempekerjakan tiga karyawan. Meskipun sempat terhenti sementara akibat pandemi COVID-19 pada tahun 2020, Rheval Print dan Bordir kembali beroperasi pada tahun 2021 dengan membuka cabang kedua di Jalan Manuruki.

Rheval Print dan Bordir secara khusus berfokus pada pembuatan selempang wisuda yang menjadi produk unggulan dan paling diminati. Fokus tersebut membuat usaha ini

mampu menjaga kualitas, konsistensi, serta daya saing di pasar. Hingga saat ini, Rheval Print dan Bordir terus berjalan dengan baik, bahkan berinovasi dengan menambahkan berbagai layanan cetak dan bordir lainnya untuk memperkuat posisinya dalam persaingan usaha.

Siklus penjualan dan penagihan, yang juga dikenal sebagai siklus pendapatan, merupakan rangkaian proses bisnis yang mengubah produk atau jasa menjadi pendapatan melalui transaksi dengan pelanggan. Pada UMKM Rheval Print dan Bordir, siklus ini berjalan relatif sederhana, tetapi tetap mencakup aktivitas inti, mulai dari penetapan harga, penerimaan pembayaran, hingga pencatatan transaksi.

Tahapan proses meliputi beberapa aktivitas utama. Pertama, penentuan harga dilakukan dengan menyesuaikan biaya berdasarkan jenis produk serta tingkat kesulitan pengerjaan. Penetapan harga yang fleksibel memungkinkan usaha ini menjangkau berbagai segmen pelanggan. Kedua, penerimaan pembayaran dilakukan baik secara tunai, non-tunai maupun secara kredit, memberikan keleluasaan bagi

pelanggan sekaligus menjaga akuntabilitas transaksi melalui penerbitan nota sebagai bukti pembayaran. Ketiga, penerbitan nota atau faktur berfungsi tidak hanya sebagai bukti transaksi, tetapi juga sebagai dasar pencatatan pendapatan karena usaha ini belum memiliki sistem pencatatan khusus untuk setiap pesanan. Dengan demikian, dokumen transaksi memegang peran penting dalam menjaga keteraturan pencatatan. Keempat, penjualan kredit diterapkan secara selektif kepada pelanggan tetap yang dianggap terpercaya, disertai kebijakan denda sebesar Rp10.000 per hari untuk setiap keterlambatan pembayaran. Kebijakan ini menunjukkan kesadaran akan pentingnya pengendalian penagihan meskipun praktik yang dilakukan masih sederhana dan berbasis pada kepercayaan. Kelima, penyerahan produk dilakukan melalui dua opsi, yaitu diambil langsung oleh pelanggan atau dikirim menggunakan jasa kurir, sehingga meningkatkan kenyamanan sekaligus memperluas jangkauan pemasaran.

Visualisasi alur siklus penjualan dan penagihan pada

Rheval Print dan Bordir dapat digambarkan melalui diagram yang memperlihatkan tahapan utama mulai dari penentuan harga hingga penagihan kredit, serta mekanisme penyerahan produk kepada pelanggan.

Gambar 1. *Flowchart Siklus Penjualan dan Penagihan Rheval Print dan Bordir*



Berdasarkan uraian tahapan tersebut, siklus penjualan dan penagihan pada UMKM Rheval Print dan Bordir pada dasarnya telah berjalan sesuai kebutuhan operasional, meskipun penerapannya masih bersifat sederhana. Penentuan harga yang fleksibel menjadi dasar kelancaran proses transaksi, sedangkan penerimaan pembayaran yang bervariasi antara tunai dan non-tunai memperlihatkan adanya upaya menjaga akuntabilitas. Nota atau faktur berperan penting sebagai bukti transaksi sekaligus dasar pencatatan, meskipun keterbatasan sistem pencatatan khusus masih

menimbulkan potensi ketidaklengkapan data. Tidak konsisten dalam pencatatan pemasukan dan pesanan dapat berdampak pada akurasi laporan keuangan. Untuk mengatasi hal ini, pemilik usaha memanfaatkan mutasi rekening BRI sebagai sarana pelacakan arus kas. Strategi tersebut membantu dalam menjaga transparansi, tetapi belum sepenuhnya memenuhi kebutuhan pencatatan yang terstruktur.

Aspek penjualan kredit, meskipun diterapkan terbatas pada pelanggan tetap, masih menunjukkan kelemahan dalam mekanisme penagihan. Proses penagihan yang umumnya dilakukan secara lisan tanpa prosedur administrasi formal menjaga kedekatan hubungan dengan pelanggan, tetapi membatasi efektivitas pengendalian ketika terjadi keterlambatan pembayaran. Hal ini menunjukkan perlunya sistem penagihan yang lebih terdokumentasi agar efektivitas pengendalian internal dapat ditingkatkan.

Aspek pengendalian internal pada usaha ini tercermin melalui upaya menjaga transparansi dengan penerbitan nota atau faktur,

penyetoran hasil transaksi ke rekening bank, serta pemantauan arus kas melalui mutasi rekening. Upaya ini mencerminkan komitmen terhadap praktik pengendalian meskipun kelemahan tetap terlihat pada ketergantungan terhadap pencatatan manual. Belum adanya sistem digital yang andal membatasi kemampuan usaha dalam memastikan keteraturan dan keberlanjutan pencatatan transaksi. Secara keseluruhan, siklus penjualan dan penagihan pada Rheval Print dan Bordir mampu mendukung kelancaran aktivitas operasional sehari-hari, meskipun masih menghadapi keterbatasan dari sisi pencatatan dan penagihan. Penerapan sistem pencatatan yang lebih terstruktur dan berbasis teknologi di masa mendatang diharapkan dapat meningkatkan efisiensi, memperkuat transparansi, serta memperbaiki efektivitas pengendalian internal usaha.

E. Kesimpulan

Hasil analisis menunjukkan bahwa siklus penjualan dan penagihan pada UMKM Rheval Print & Bordir telah berjalan sesuai kebutuhan operasional, meskipun

masih sederhana dan belum sepenuhnya terstruktur. Proses transaksi sudah mencakup unsur penting seperti penentuan harga yang fleksibel, opsi pembayaran tunai maupun non-tunai, penerbitan nota/faktur sebagai bukti transaksi, penerapan penjualan kredit dengan ketentuan denda, serta mekanisme penyerahan produk baik melalui pengambilan langsung maupun jasa kurir.

Meskipun tahapan tersebut mampu mendukung kelancaran usaha, kelemahan masih terlihat pada aspek pencatatan dan penagihan. Pencatatan manual yang tidak konsisten membuat data keuangan berisiko tidak lengkap, sementara penagihan kredit masih dilakukan secara personal tanpa prosedur baku. Upaya menjaga transparansi melalui nota/faktur, penyetoran ke rekening bank, dan pelacakan kas lewat mutasi rekening sudah berjalan, tetapi belum cukup untuk menjamin akurasi dan keberlanjutan informasi keuangan. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa sistem yang ada sudah berjalan, namun masih memerlukan penguatan agar lebih terstruktur,

transparan, dan mendukung efektivitas pengendalian internal.

F. Saran

Sebagai tindak lanjut dari temuan dan hasil penelitian, peneliti merasa penting untuk menyampaikan sejumlah saran yang dapat dijadikan acuan. Pertama, prosedur penagihan kredit perlu dibuat lebih terstruktur. Meskipun komunikasi dilakukan secara lisan sudah membantu, penerapan pengingat terjadwal akan membuat proses penagihan lebih konsisten. Kedua, pada distribusi produk, dibutuhkan bukti serah terima sederhana agar setiap transaksi tercatat jelas, baik untuk pengambilan langsung maupun pengiriman lewat kurir. Ketiga, pencatatan keuangan yang masih manual perlu diperbaiki dengan menerapkan sistem informasi akuntansi sederhana. Sejalan dengan penelitian Azis dkk. (2024), penerapan SIA berbasis teknologi dapat meningkatkan efisiensi siklus pendapatan UMKM sekaligus mengurangi risiko kesalahan pencatatan. Dengan demikian, penggunaan aplikasi akuntansi sederhana berbasis SAK EMKM akan sangat membantu dalam penyusunan

laporan keuangan yang lebih akurat dan bermanfaat bagi pengambilan keputusan. Dengan perbaikan-perbaikan tersebut, Rheval Print & Bordir diharapkan mampu meningkatkan transparansi, akurasi pencatatan, serta efektivitas pengendalian internal sehingga siklus penjualan dan penagihan dapat berjalan lebih terstruktur dan modern, sekaligus memperkuat kelancaran arus kas usaha.

G. Ucapan Terima Kasih

Peneliti menyampaikan ucapan terima kasih yang sebesar - besarnya kepada semua pihak yang telah memberikan dukungan dalam menyelesaikan penelitian ini. Ucapan terima kasih khusus ditujukan kepada UMKM Rheval Print dan Bordir atas kesediaan untuk berbagi informasi dan data yang diperlukan dalam penelitian ini.

Peneliti juga mengucapkan terima kasih kepada Ibu Nurafni Oktaviyah, S.E., M.Ak., dosen pengampu mata kuliah Capita Selecta Pengauditan, atas bimbingan dan arahan yang diberikan selama proses penelitian dan penyusunan artikel.

Terakhir, ucapan terima kasih juga disampaikan kepada teman-teman yang telah berkontribusi dalam penelitian ini. Semoga hasil penelitian ini dapat memberikan manfaat bagi berbagai pihak.

DAFTAR PUSTAKA

- Aisy, F. R. (2024). Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dan Pengendalian Internal Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang Usaha Pada PT Trijaya Global Marindo Jakarta. *Ecodemica: Jurnal Ekonomi, Manajemen Dan Bisnis*, 1–15.
- Aliya, S., Khudri, A., Marlindawati;, Fatmasari;, & Pransiska, R. (2024). Eskalasi Pengelolaan Keuangan Secara Digital Melalui Aplikasi BukuWarung pada UMKM Kemplang di Desa Teluk Kecapi. *Journal of Sustainable Communities and Development*, 2(1), 19–32.
- Azis, F., Azis, M., Tikollah, M. R., & Arif, A. (2024). Analisis Sistem Informasi Akuntansi : Studi Kasus Pada UMKM Di Kota Makassar. *LP2M-Universitas Negeri*

- Makassar, 1835–1846. 7(1), 1–7.
- Budi Sulistia, A. R., & Neni Meidawati. (2024). Audit Atas Piutang Usaha PT X. *Jurnal Aplikasi Bisnis*, 21(1), 529–539. <https://doi.org/10.20885/jabis.vol21.iss1.art4>
- Lubis, R., & Murhayati, S. (2025). Karakteristik Penelitian Kualitatif Tujuan dan Manfaat Penelitian Kualitatif. *Jurnal Pendidikan Tambusai*, 9(2), 13066–13073.
- Paramita, L., Anggraini, L. D., & Sari, R. (2023). Analisis Sistem Pengendalian Internal Siklus Penjualan Dan Piutang Usaha (Studi Kasus Pt. Rasa Prima Selaras). *JAKA (Jurnal Akuntansi, Keuangan, Dan Auditing)*, 4(1), 149–163. <https://doi.org/10.56696/jaka.v4i1.8292>
- Rahman, A. F., Rusydi, K., Wulandari, P. P., Kholilah, K., & Dewi, A. A. (2024). Peningkatan Pemahaman Audit atas Siklus Penjualan dan Penagihan melalui Implementasi Pembelajaran berbasis Website. *Liabilities (Jurnal Pendidikan Akuntansi)*, 7(1), 1–7.
- Rajagukguk, T. (2024). *Pentingnya Laporan Keuangan Bagi UMKM*. Direktorat Jenderal Perbendaharaan (DJPb).
- Ramadhan, M. A., Imansyah, M. W., & Supriyadi, P. G. (2025). *Pengaruh Pemahaman Pencatatan Transaksi dan Penggunaan Aplikasi Akuntansi terhadap Kualitas Pencatatan Keuangan pada UMKM Es Teh Indonesia*. 03(01), 50–60.
- Setyawati, D. M. (2025). Integrasi Model Bisnis Teknologi Finansial dalam Siklus Penjualan dan Penagihan Serta Risiko Payment Fraud Pada UMK. *Jurnal Kajian Akuntansi, Auditing Dan Perpajakan*, 2(1), 68–79. <https://doi.org/10.35760/jkaap.2025.v2i1.14567>
- Situmorang, D. M., & Ginting, R. (2024). Analisis Situasi Pengelolaan Piutang Usaha Pada Perusahaan Industri. *Jurnal Audit Dan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Tanjungpura*, 13(1), 85–92. <https://doi.org/10.26418/jaakfe.v1>

3i1.81586

Sulistiyani, N. W., Akhmadi, M. H.,
Bahri, S. Y., & Fatchuroji, A.
(2025). *Membangun UMKM
Berdaya Saing* (1st ed.). PT
Media Penerbit Indonesia.