



Peningkatan Daya Saing dan Resiliensi UMKM Sulam Pita Kelurahan Tlogosari Melalui Digital Marketing dan Tata Kelola Keuangan

^{1*}Agus Triyani, ¹Setyo Mahanani, ¹Muhammad Fatchurrohman, ²Suhita Whini Setyahuni, ¹Vivi Yunita

¹Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Wahid Hasyim

²Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Dian Nuswantoro

*Corresponding Author e-mail: agustriyani@unwahas.ac.id

Diterima: Agustus 2025; Direvisi: September 2025; Diterbitkan: November 2025

Abstrak

Kelompok UMKM Sulam Pita Kelurahan Tlogosari Kota Semarang menghadapi kendala dalam pemasaran produk dan bidang keuangan. Kegiatan pengabdian ini dirancang untuk memberikan pelatihan dan pendampingan secara intensif kepada mitra, baik dalam hal penyusunan laporan keuangan maupun strategi pemasaran digital. Tujuan utama dari program ini adalah untuk meningkatkan kapabilitas manajerial UMKM mitra, khususnya dalam hal akuntansi dan digital marketing, serta mendorong terciptanya usaha yang tangguh, profesional, dan mampu beradaptasi dengan perkembangan teknologi. Metode pelaksanaan program terdiri dari beberapa tahap, yakni identifikasi permasalahan melalui diskusi kelompok terfokus (FGD), pelatihan dalam bentuk workshop, serta evaluasi hasil kegiatan melalui pre-test dan post-test. Selama dua bulan pelaksanaan, mitra mendapatkan materi dan praktik langsung mengenai prinsip dasar akuntansi, penyusunan laporan keuangan sederhana berbasis Excel sesuai SAK EMKM, serta pelatihan pemasaran digital yang mencakup pembuatan konten promosi, aktivasi media sosial (Instagram dan TikTok), serta optimalisasi platform marketplace (Shopee dan Tokopedia). Hasil dari program ini menunjukkan dampak positif yang signifikan. Mitra berhasil menyusun laporan keuangan secara mandiri dan lebih sistematis, serta mulai mengelola akun media sosial dan marketplace untuk memperluas jangkauan pemasaran. Kegiatan ini juga membantu meningkatkan visibilitas produk serta mendukung pertumbuhan penjualan secara online.

Kata Kunci: *Digital Marketing, Laporan Keuangan, SAK EMKM, UMKM, SDGs*

Increasing the Competitiveness and Resilience of Sulam Pita Msme's in Tlogosari Village Through Digital Marketing and Financial Governance

Abstract

The Sulam Pita MSME Group in Tlogosari Village, Semarang City, faces challenges in product marketing and finance. This community service program is designed to provide intensive training and mentoring to partners, both in preparing financial reports and digital marketing strategies. The main objective of this program is to improve the managerial capabilities of partner MSMEs, particularly in accounting and digital marketing, and to encourage the creation of resilient, professional businesses that are able to adapt to technological developments. The program implementation method consists of several stages, namely problem identification through focus group discussions (FGDs), training in the form of workshops, and evaluation of activity results through pre- and post-tests. During the two-month implementation, partners received material and direct practice on basic accounting principles, preparing simple Excel-based financial reports in accordance with SAK EMKM, as well as digital marketing training that included creating promotional content, activating social media (Instagram and TikTok), and optimizing marketplace platforms (Shopee and Tokopedia). The results of this program have a significant positive impact. Partners successfully prepared financial reports independently and more systematically and began managing social media and marketplace accounts to expand their marketing reach. This activity also helps increase product visibility and supports online sales growth.

Keywords: *Digital Marketing, Financial Reporting, SAK EMKM, MSMEs, SDGs.*

How to Cite: Triyani, A., Mahanani, S., Fatchurrohman, M., Setyahuni, S. W., & Yunita, V. (2025). Peningkatan Daya Saing dan Resiliensi UMKM Sulam Pita Kelurahan Tlogosari Melalui Digital Marketing dan Tata Kelola Keuangan. *Sasambo: Jurnal Abdimas (Journal of Community Service)*, 7(4), 673–682. <https://doi.org/10.36312/sasambo.v7i4.3366>



<https://doi.org/10.36312/sasambo.v7i4.3366>

Copyright©2025, Triyani et al

This is an open-access article under the [CC-BY-SA](#) License.



PENDAHULUAN

Laporan keuangan memegang peran penting dalam keberlangsungan suatu entitas karena menjadi bukti konkret kemampuan manajemen dalam menjalankan fungsi pengelolaan secara efektif (Agustina et al., 2019). Melalui laporan keuangan, entitas dapat menyampaikan informasi yang akurat dan relevan mengenai kondisi keuangan, sehingga pihak-pihak yang berkepentingan dapat mengambil keputusan yang tepat (Devindasari, 2023). Oleh karena itu, penyusunan laporan keuangan memerlukan pemahaman terhadap teknik dan standar akuntansi yang berlaku. Ketidaktepatan dalam penyusunan laporan keuangan dapat menyebabkan informasi yang dihasilkan menjadi kurang relevan dan menyesatkan bagi pengambil keputusan (Arifin & Tarigan, 2021).

Dalam konteks usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM), laporan keuangan memiliki peranan strategis karena menjadi dasar dalam menilai kinerja usaha, menentukan kebijakan finansial, serta mengukur tingkat keberlanjutan bisnis. Namun, hasil penelitian Ahluwalia et al. (2022) menunjukkan bahwa sekitar 71,87% UMKM di Indonesia masih mengalami kendala dalam menyusun laporan akuntansi secara tepat. Bahkan, 18,75% di antaranya belum memiliki laporan keuangan sama sekali karena tidak melakukan pembukuan akuntansi (Emilda et al., 2022). Fakta ini mengindikasikan bahwa sebagian besar UMKM membutuhkan pendampingan agar mampu menerapkan sistem pembukuan yang sesuai dengan prinsip akuntansi (Anggraini & Rosalina, 2022).

Kegiatan pendampingan ini sejalan dengan pilar *Sustainable Development Goals* (SDGs), khususnya tujuan ke-8 yang menekankan pertumbuhan ekonomi inklusif dan berkelanjutan, serta tujuan ke-9 yang berfokus pada pembangunan infrastruktur dan inovasi desa. Melalui program pemberdayaan ini, diharapkan UMKM dapat memperkuat kapasitasnya sehingga lebih tangguh, berdaya saing, dan berkontribusi terhadap pemerataan ekonomi masyarakat.

Salah satu mitra yang menjadi fokus dalam program ini adalah UMKM Sulam Pita, yang bergerak di bidang fesyen dan aksesoris dekoratif. Produk utama UMKM ini berupa tas hasil sulaman pita dengan berbagai desain artistik dan nilai estetika tinggi. Proses produksinya dilakukan secara manual melalui keterampilan menjahit dan menyulam yang dikembangkan oleh para pelaku usaha. Produk tas sulam ini memiliki daya tarik tersendiri karena mengusung unsur keindahan dan keunikan budaya lokal, dengan segmentasi pasar yang mencakup berbagai kalangan yang menggemari nilai artistik dan keanggunan dari karya sulaman. Gambaran produk UMKM Sulam Pita disajikan pada Gambar 1.



Gambar 1. Produk Tas Sulam Pita

Pertumbuhan penjualan UMKM Sulam Pita menunjukkan tren yang sangat positif. Total penjualan selama tahun 2022 mencapai Rp 240 juta, dan meningkat sebesar 120% pada tahun 2024 hingga mencapai Rp 528 juta. Capaian ini tergolong luar biasa mengingat UMKM Sulam Pita baru beroperasi sejak akhir tahun 2020, sehingga dalam waktu empat tahun mampu menunjukkan kinerja finansial yang stabil dan meningkat. Peningkatan penjualan tersebut menunjukkan bahwa produk tas sulam memiliki pasar yang potensial, baik secara lokal maupun nasional. Ringkasan kinerja keuangan UMKM Sulam Pita dapat dilihat pada Tabel 1 berikut.

Tabel 1. Kinerja Keuangan UMKM Sulam Pita

Aspek Kinerja	Tahun 2022	Tahun 2024	Perubahan (%)
Penjualan	Rp 240.000.000	Rp 528.000.000	+120%
Laba Bersih	Rp 25.800.000	Rp 55.000.000	+113%
Profit Margin	10,75%	10,42%	-0,33%

Tabel tersebut terlihat bahwa meskipun margin laba bersih mengalami sedikit penurunan, peningkatan penjualan dan laba nominal yang signifikan menunjukkan bahwa UMKM Sulam Pita berhasil memperluas pasar dan mempertahankan efisiensi biaya produksi. Kondisi ini menjadi indikator bahwa struktur usaha sudah berjalan cukup sehat, namun masih membutuhkan peningkatan kapasitas dalam aspek efisiensi dan diversifikasi pemasaran.

Dalam aspek pemasaran, UMKM Sulam Pita masih mengandalkan metode tradisional melalui *word of mouth* dan promosi langsung dari pelanggan ke pelanggan. Upaya transformasi digital mulai dilakukan secara bertahap dengan memanfaatkan platform Tokopedia dan Shopee sebagai saluran penjualan daring. Namun, hasil penjualan online belum sebanding dengan penjualan offline, dengan kontribusi sekitar 10% dari total penjualan, atau berkisar Rp 10–15 juta per bulan. Hal ini menunjukkan bahwa strategi digital marketing yang diterapkan belum optimal, baik dari sisi frekuensi promosi, kualitas konten visual, maupun pengelolaan toko daring.

Berdasarkan kondisi tersebut, program pendampingan dan pemberdayaan UMKM Sulam Pita diarahkan untuk memperkuat kemampuan manajemen usaha dan pemasaran digital agar dapat meningkatkan kinerja penjualan secara berkelanjutan. Pendampingan difokuskan pada tiga aspek utama: (1) pelatihan pencatatan keuangan dan akuntansi berbasis digital, (2) penguatan strategi digital marketing dan manajemen marketplace, serta (3) pengembangan produk kreatif berbasis kearifan lokal dengan nilai estetika tinggi.

Kegiatan ini mendukung pencapaian Sustainable Development Goals (SDGs), terutama tujuan ke-8 tentang *pertumbuhan ekonomi inklusif dan berkelanjutan*, serta tujuan ke-9 mengenai *inovasi dan infrastruktur ekonomi desa*. Melalui kegiatan ini, diharapkan UMKM Sulam Pita dapat memperkuat daya saing, memperluas lapangan kerja, dan menjadi contoh praktik baik bagi pengembangan UMKM kreatif di wilayah pedesaan. Dengan demikian, kontribusi program tidak hanya pada peningkatan kapasitas individu pelaku usaha, tetapi juga pada penguatan ekonomi lokal berbasis kreativitas dan keberlanjutan.

METODE PELAKSANAAN

Pelaksanaan program pengabdian kepada masyarakat menggunakan metode *Focus group discussion*, yaitu pendekatan yang digunakan untuk menggali permasalahan dan merumuskan solusi untuk menyelesaikan permasalahan mitra (Mishra, 2016). Bentuk pelatihan dikemas dalam bentuk workshop berbasis *experience based learning* dengan memberikan materi terkait penyusunan laporan keuangan dan pemasaran digital dengan disesuaikan oleh kasus yang sedang dihadapi oleh mitra. Dengan demikian mitra memperoleh pemahaman melalui praktik langsung menyelesaikan kasus berdasarkan real experience.

Pengukuran capaian mitra melalui *pre-test* dan *post-test*. Instrumen *pre-test* dan *post-test* diaplikasikan untuk mengukur capaian mitra atas indikator keberhasilan program pengabdian masyarakat. Program pengabdian masyarakat ini dilaksanakan menggunakan tahapan prosedur persiapan program, pelaksanaan program, dan evaluasi program. Persiapan program Pelaksanaan pelaksanaan program meliputi tahapan sebagai berikut:

1. Identifikasi permasalahan prioritas yang dihadapi oleh mitra.
2. Perumusan solusi permasalahan dengan diskusi interaktif yang melibatkan mitra.
3. Penetapan rencana kerja.
4. Pemetaan deskripsi kerja anggota tim pengabdian.
5. Perancangan materi pelatihan dan instrumen pengukuran capaian indikator.

Pelaksanaan kegiatan pengabdian. Pelaksanaan kegiatan pengabdian dilaksanakan dengan 6 tahap, yaitu: a) Pemetaan kemampuan awal mitra melalui *pre-test*, b) Pemaparan materi mengenai akuntansi keuangan, prinsip akuntansi, siklus akuntansi dagang, dan standar SAK-EMKM, c) Praktik menyusun laporan keuangan EMKM, d) Pemaparan mengenai pemasaran digital, strategi e-commerce, dan pentingnya meta data, e) Praktik membuat konten di IG dan tiktok, f) Evaluasi capaian kegiatan melalui *post-test*. Evaluasi dilaksanakan dengan mengukur indikator capaian dari masing-

masing pelatihan dan menghitung prosentase peningkatan capaian mitra terhadap indikator capaian.

HASIL DAN DISKUSI

Program Pengabdian kepada Masyarakat ini telah dilaksanakan sesuai dengan rencana kerja yang telah disusun. Kegiatan berlangsung selama dua bulan dengan melibatkan UMKM Sulam Pita sebagai mitra utama. Pelaksanaan kegiatan diawali dengan pemetaan kebutuhan dan identifikasi permasalahan mitra, kemudian dilanjutkan dengan pelatihan dan pendampingan intensif dalam dua bidang utama, yaitu pengelolaan keuangan dan pemasaran digital. Pada aspek pengelolaan keuangan, tim memberikan pelatihan mengenai prinsip dasar akuntansi dan penyusunan laporan keuangan sederhana berbasis SAK EMKM. Mitra dilatih untuk melakukan pencatatan transaksi harian, menyusun laporan laba rugi, dan membuat neraca usaha menggunakan format Excel. Hasilnya, mitra mampu menyusun laporan keuangan secara mandiri dan lebih terstruktur.

Pada aspek pemasaran digital, mitra diberikan pelatihan penggunaan media sosial (Instagram dan TikTok) dan platform e-commerce (Shopee dan Tokopedia) sebagai sarana promosi dan penjualan produk. Tim juga memberikan bimbingan dalam pembuatan konten yang menarik serta strategi peningkatan interaksi dengan pelanggan secara daring. Aktivitas pemasaran digital yang dilakukan terbukti mampu meningkatkan jangkauan pasar dan mendukung pertumbuhan penjualan secara online. Secara keseluruhan, kegiatan pengabdian terlaksana dengan baik dan mendapatkan respons positif dari mitra. Partisipasi aktif mitra dalam seluruh rangkaian kegiatan turut mendukung keberhasilan capaian program.



Gambar 2. Pelatihan Pemasaran digital & Penyusunan laporan keuangan

Kebermanfaatan Program

Pelaksanaan program pemberdayaan UMKM Sulam Pita memberikan dampak signifikan terhadap peningkatan kapasitas manajerial, literasi keuangan, dan adaptasi digital yang pada akhirnya memperkuat daya saing dan resiliensi usaha. Di tengah dinamika ekonomi global yang kompetitif dan rentan terhadap berbagai krisis seperti pandemi COVID-19, bencana alam,

serta disrupsi teknologi, upaya peningkatan daya tahan (*resilience*) dan keberlanjutan usaha menjadi semakin relevan. Program ini hadir sebagai bentuk intervensi strategis untuk membantu pelaku UMKM beradaptasi dengan perubahan zaman melalui kombinasi antara penguatan kompetensi keuangan dan pemanfaatan teknologi digital dalam pemasaran.

Dari aspek keuangan, mitra memperoleh pemahaman yang mendalam tentang pentingnya pencatatan transaksi dan penyusunan laporan keuangan berbasis Standar Akuntansi Keuangan Entitas Mikro, Kecil, dan Menengah (SAK EMKM). Sebelum pendampingan dilakukan, pencatatan transaksi masih bersifat sederhana dan tidak terstruktur, sehingga menyulitkan pelaku usaha dalam menilai kinerja bisnis secara objektif. Setelah pelatihan, mitra mampu menyusun laporan keuangan secara mandiri, mencakup pencatatan pendapatan, pengeluaran, hingga laba bersih. Hasil ini menunjukkan adanya peningkatan kemampuan dalam tata kelola keuangan yang lebih akuntabel dan transparan. Kemampuan ini penting karena laporan keuangan yang baik bukan hanya alat administratif, tetapi juga sumber informasi strategis bagi pengambilan keputusan dan akses permodalan ke lembaga keuangan.

Dari sisi pemasaran, program ini meningkatkan kapasitas mitra dalam memanfaatkan teknologi digital sebagai sarana promosi dan ekspansi pasar. Sebelum kegiatan, pemasaran produk masih terbatas pada metode tradisional melalui *word of mouth* dan penjualan langsung. Melalui pendampingan, mitra diperkenalkan pada strategi pemasaran digital berbasis media sosial seperti Instagram dan TikTok, serta pemanfaatan marketplace seperti Shopee dan Tokopedia. Mitra kini mampu mengelola akun bisnis secara mandiri, memproduksi konten promosi yang menarik, serta memahami strategi *branding* digital yang berkelanjutan. Aktivitas ini tidak hanya meningkatkan visibilitas produk tetapi juga memperluas jangkauan pasar hingga ke luar daerah.

Temuan ini sejalan dengan hasil penelitian global yang menegaskan bahwa adopsi teknologi digital merupakan faktor utama dalam memperkuat daya tahan UMKM terhadap krisis dan perubahan pasar (Chan et al., 2023; Khalil et al., 2022). Teknologi digital terbukti membantu UMKM mempertahankan operasional usaha dengan meningkatkan konektivitas, kolaborasi, dan kemampuan adaptasi terhadap kondisi pasar yang fluktuatif. Selain itu, manajemen risiko yang baik juga terbukti berdampak positif terhadap stabilitas finansial dan ketahanan bisnis, terutama saat menghadapi krisis global seperti pandemi (Aoun, 2023; Ma et al., 2023). Dalam konteks ini, kemampuan UMKM Sulam Pita dalam mengintegrasikan praktik akuntansi sederhana dan pemasaran digital menjadi bukti nyata penerapan prinsip manajemen risiko dan inovasi adaptif.

Selain teknologi, faktor kepemimpinan digital juga berperan besar dalam membentuk resiliensi usaha. Pemilik UMKM yang memiliki pola pikir digital mampu mengarahkan tim untuk berinovasi dan beradaptasi secara cepat terhadap peluang pasar baru (Putra et al., 2023). Dalam kegiatan ini, pelaku usaha menunjukkan kepemimpinan yang semakin visioner dan terbuka terhadap inovasi digital setelah mendapatkan pelatihan intensif. Hal ini memperkuat temuan bahwa pelatihan yang tepat dapat meningkatkan

kemampuan pengusaha dalam menghadapi perubahan lingkungan bisnis (Purnomo et al., 2021).

Dari sisi sumber daya manusia (SDM), program ini juga memperlihatkan peningkatan kapasitas kewirausahaan dan kolaborasi antaranggota usaha. Pemilik dan anggota tim UMKM Sulam Pita kini mampu membagi peran dalam pengelolaan keuangan dan pemasaran, sekaligus menumbuhkan semangat kolaboratif dalam setiap aktivitas bisnis. Penelitian mendukung temuan ini, di mana modal sosial dan kemampuan inovasi menjadi elemen penting dalam membangun keunggulan kompetitif UMKM (Korry et al., 2024; Ashiru et al., 2022). Pengalaman kolaboratif yang terjadi selama kegiatan pengabdian menciptakan lingkungan belajar yang adaptif dan produktif, mirip dengan model ketahanan bisnis di Bali yang menekankan pentingnya sinergi antar pelaku industri (Korry et al., 2024).

Tidak kalah penting, program ini juga menegaskan peran strategis perguruan tinggi dalam mendukung pemberdayaan masyarakat dan pencapaian *Indikator Kinerja Utama (IKU)* universitas. Kegiatan ini memperkuat implementasi tridharma perguruan tinggi, khususnya dalam integrasi pendidikan, penelitian, dan pengabdian kepada masyarakat. Dari sisi akademik, tim pengabdian menghasilkan *draft* artikel ilmiah yang membahas integrasi akuntansi sederhana dan strategi digital marketing sebagai kontribusi keilmuan dalam pengembangan model pemberdayaan UMKM berbasis inovasi. Seluruh proses kegiatan terdokumentasi dalam laporan, foto, dan video yang menjadi bahan publikasi dan dokumentasi resmi.

Lebih jauh lagi, hasil program ini memiliki implikasi luas terhadap penguatan ekosistem ekonomi kreatif berbasis teknologi. Dengan meningkatnya kemampuan mitra dalam mengelola keuangan dan pemasaran digital, UMKM Sulam Pita kini lebih siap menghadapi ketidakpastian ekonomi global. Pencapaian ini juga menunjukkan pentingnya dukungan kebijakan pemerintah yang berfokus pada akses teknologi dan pelatihan bagi UMKM, sebagaimana ditegaskan dalam penelitian Miočević & Srhoj (2023) serta Nketsiah & Westhuizen (2024), yang menyoroti bahwa subsidi, bantuan finansial, dan kebijakan inklusif dapat mempercepat pemulihan dan pertumbuhan berkelanjutan UMKM pasca-krisis.

Kebermanfaatan program ini tidak hanya terletak pada peningkatan keterampilan teknis, tetapi juga pada pembentukan ketahanan usaha berbasis inovasi dan kolaborasi. Program pemberdayaan UMKM Sulam Pita menjadi contoh nyata bagaimana kombinasi antara literasi keuangan, adopsi digital, kepemimpinan inovatif, dan dukungan kebijakan mampu memperkuat daya saing serta menciptakan resiliensi usaha yang berkelanjutan dalam menghadapi tantangan ekonomi global.

KESIMPULAN

Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat yang dilaksanakan bersama mitra UMKM Sulam Pita berhasil mencapai tujuan utama yaitu meningkatkan kapabilitas pengelolaan keuangan dan pemanfaatan strategi digital marketing. Pelatihan dan pendampingan intensif yang diberikan selama dua bulan menunjukkan hasil yang positif, terbukti dengan kemampuan mitra dalam menyusun laporan keuangan sederhana dan aktif

mengelola akun media sosial sebagai sarana promosi usaha. Peningkatan kemampuan mitra di kedua aspek tersebut turut memberikan dampak pada efisiensi pengelolaan usaha, profesionalitas bisnis, serta peningkatan daya saing di era digital. Selain itu, kegiatan ini juga memberikan kontribusi nyata terhadap peran perguruan tinggi dalam pemberdayaan masyarakat dan pencapaian luaran akademik.

REKOMENDASI

Agar hasil dari program ini dapat berkelanjutan dan memberikan dampak jangka panjang, beberapa saran yang dapat diberikan antara lain:

1. Konsistensi Penerapan Pembukuan: Mitra disarankan untuk terus melakukan pencatatan transaksi secara berkala dan menyusun laporan keuangan secara periodik untuk memantau perkembangan usaha.
2. Optimalisasi Digital Marketing: Mitra perlu meningkatkan kualitas konten promosi di media sosial dan rutin melakukan interaksi dengan pelanggan guna meningkatkan engagement dan loyalitas konsumen.
3. Pelatihan Lanjutan: Disarankan untuk mengikuti pelatihan lanjutan di bidang pengelolaan usaha, fotografi produk, copywriting, dan manajemen inventori untuk memperkuat operasional bisnis secara menyeluruh.
4. Replikasi Program: Kegiatan ini dapat dijadikan model untuk diterapkan pada UMKM lain dengan karakteristik serupa, guna memperluas dampak positif pengabdian di sektor UMKM secara umum.

ACKNOWLEDGMENT

Tim Pengabdian Masyarakat Universitas Wahida Hasyim mengucapkan terima kasih kepada Unit Pengumpul Zakat (UPZ) Universitas Wahida Hasyim atas dukungan finansial sehingga kegiatan pengabdian ini dapat terlaksana.

REFERENCES

- Agustina, Y., Setianingsih, S., & Santoso, Y. D. (2019). *Pelatihan penyusunan laporan keuangan bagi entitas mikro, kecil, dan menengah bidang usaha dagang pada UMKM binaan Pusat Inkubasi Bisnis Syariah Majelis Ulama Indonesia. Intervensi Komunitas*, 1(1), 1–13.
- Ahluwalia, L., Nani, D. A., & Sari, T. D. R. (2022). *Peningkatan produktivitas UMKM melalui pelatihan merk produk dan penyusunan laporan keuangan di Pekon Panggungrejo, Kabupaten Pringsewu. Journal of Social Sciences and Technology for Community Service (JSSTCS)*, 3(1), 38–42.*
- Anggraini, L. D., & Rosalina, W. (2022). *Pelatihan penyusunan laporan keuangan berbasis SAK EMKM pada pelaku usaha clothing line. Dinamisia: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 6(2), 540–546.*
- Aoun, J. (2023). *The impact of risk management on the performance of small medium enterprises amid the crisis: The case of Lebanon. Dutch Journal of Finance and Management*, 6(2), 25718. <https://doi.org/10.55267/djfm/14180>
- Arifin, S., & Tarigan, E. S. B. (2021). *Pelatihan penyusunan laporan keuangan di Kelurahan Cibubur Jakarta Timur. Jurnal Pengabdian Masyarakat Madani (JPMM)*, 1(1), 22–30.*
- Ashiru, F., Nakpodia, F., & You, J. (2022). *Adapting emerging digital communication technologies for resilience: Evidence from Nigerian SMEs.*

- Annals of Operations Research*, 327(2), 795–823. <https://doi.org/10.1007/s10479-022-05049-9>
- Chan, S., Jalaluddin, J., & Asni, K. (2023). *Digital technology as a resilience-enhancing tool for SMEs in earthquake-prone developing countries*. *E3S Web of Conferences*, 447, 03002. <https://doi.org/10.1051/e3sconf/202344703002>
- Devindasari, R. L. (2023). *Kesiapan usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) dalam mengimplementasikan Standar Akuntansi Keuangan Entitas Mikro, Kecil, dan Menengah (SAK-EMKM) untuk meningkatkan akses modal perbankan dan lembaga lain di Kota Malang*. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa FEB*, 2023.
- Emilda, E., Meiriasari, V., & Suwartati, S. (2022). *Pelatihan dan pendampingan penyusunan laporan keuangan bagi pelaku UMKM di Kecamatan Plakat Tinggi, Sumsel*. *RESWARA: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 3(2), 490–496.*
- Khalil, A., Abdelli, M., & Mogaji, E. (2022). *Do digital technologies influence the relationship between the COVID-19 crisis and SMEs' resilience in developing countries?* *Journal of Open Innovation: Technology, Market, and Complexity*, 8(2), 100. <https://doi.org/10.3390/joitmc8020100>
- Korry, P., Armanu, A., & Wijayanti, R. (2024). *Sufficiency of human capital in SME: Evolution of sustainable competitive advantage*. *Journal of Law and Sustainable Development*, 12(2), e3077. <https://doi.org/10.55908/sdgs.v12i2.3077>
- Ma, T., Liu, Y., & Jia, R. (2023). *Multiple driving paths of high-tech SME resilience from a “resource–capability–environment” perspective: An fsQCA approach*. *Sustainability*, 15(10), 8215. <https://doi.org/10.3390/su15108215>
- Miočević, D., & Srhoj, S. (2023). *How do governmental wage subsidies enhance SME resilience in the COVID-19 pandemic?* *International Journal of Operations & Production Management*, 43(13), 183–204. <https://doi.org/10.1108/ijopm-09-2022-0592>
- Mishra, L. (2016). *Focus group discussion in qualitative research*. *TechnoLearn: An International Journal of Educational Technology*, 6(1), 1. <https://doi.org/10.5958/2249-5223.2016.00001.2>
- Nketsiah, I., & Westhuizen, T. (2024). *Governance and leadership in enhancing SME resilience in Ghana: A systematic literature review*. *European Conference on Management, Leadership and Governance (ECMLG)*, 20(1), 417–424. <https://doi.org/10.34190/ecmlg.20.1.3138>
- Purnomo, B., Adiguna, R., Widodo, W., Suyatna, H., & Nusantara, B. (2021). *Entrepreneurial resilience during the COVID-19 pandemic: Navigating survival, continuity and growth*. *Journal of Entrepreneurship in Emerging Economies*, 13(4), 497–524. <https://doi.org/10.1108/jeee-07-2020-0270>
- Putra, R., Neswardi, S., Primadona, P., Jumyetti, J., & Yuanita, I. (2023). *Impact of digital leadership on small medium enterprises resilience: The mediating role of employee creativity*. *Amar (Andalas Management Review)*, 7(1), 35–61. <https://doi.org/10.25077/amar.7.1.35-61.2023>

Shweta, S., Kumar, D., & Chandra, D. (2022). *A hybrid framework to model resilience in the generic medicine supply chain of MSMEs. Benchmarking: An International Journal*, 30(6), 2189–2224.
<https://doi.org/10.1108/bij-11-2021-0697>