

# Peningkatan Kinerja Untuk Tumbuh Lebih Maju Pada UMKM Desa Summersuko, Kecamatan Dringu, Kabupaten Probolinggo

*by* Hermanto

---

**Submission date:** 18-Nov-2022 03:57PM (UTC+0900)

**Submission ID:** 1957588281

**File name:** Tumbuh\_Lebih\_Maju\_Pada\_UMKM\_Desa\_Sumbersuko,\_Kecamatan\_Dring.doc (783.5K)

**Word count:** 2545

**Character count:** 16634

## **Peningkatan Kinerja Untuk Tumbuh Lebih Maju Pada UMKM Desa Sumbersuko, Kecamatan Dringu, Kabupaten Probolinggo**

Tatik Amani<sup>1</sup>, Ngatimun<sup>2</sup>, Hermanto<sup>3</sup>, Titik Musriati<sup>4</sup>, Khusnik Hudzafidah<sup>5</sup>, Lukman Hakim<sup>6</sup>, Yekti Rahajeng<sup>7</sup>

Akuntansi, Fakultas Ekonomi, Universitas Panca Marga<sup>1</sup>  
Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Panca Marga<sup>2</sup>  
Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Panca Marga<sup>3</sup>  
Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Panca Marga<sup>4</sup>  
Akuntansi, Fakultas Ekonomi, Universitas Panca Marga<sup>5</sup>  
Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Panca Marga<sup>6</sup>  
Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Panca Marga<sup>7</sup>

Email : [tatikamani@upm.ac.id](mailto:tatikamani@upm.ac.id)<sup>1</sup>, [imun\\_bp@upm.ac.id](mailto:imun_bp@upm.ac.id)<sup>2</sup>, [hermanto@upm.ac.id](mailto:hermanto@upm.ac.id)<sup>3</sup>, [upmtitik@gmail.com](mailto:upmtitik@gmail.com)<sup>4</sup>, [khusnik@upm.ac.id](mailto:khusnik@upm.ac.id)<sup>5</sup>, [lukmanhakim@upm.ac.id](mailto:lukmanhakim@upm.ac.id)<sup>6</sup>, [yekti\\_rahajeng@upm.ac.id](mailto:yekti_rahajeng@upm.ac.id)<sup>7</sup>

### **Abstrak**

4  
Pengabdian masyarakat ini bertujuan untuk memberikan pelatihan kepada pelaku Usaha Mikro Kecil Menengah Desa Sumbersuko Kecamatan Dringu Kabupaten Probolinggo sebagai usaha peningkatan kinerja untuk tumbuh lebih maju akibat resesi ekonomi. UMKM mempunyai peran signifikan atas pertumbuhan ekonomi sehingga resesi yang dialami UMKM berpengaruh terhadap perekonomian Indonesia. Metode pelaksanaan pada kegiatan pengabdian ini adalah dengan melakukan beberapa tahap, yaitu tahap persiapan, tahap pelaksanaan dan tahap evaluasi. Saat pengabdian dilaksanakan ditemukan kendala-kendala yang dialami para pelaku UMKM dalam mengembangkan dan meningkatkan kinerja. Kendala itu antara lain : area pemasaran yang terbatas, pemasaran yang masih konvensional dan belum memanfaatkan media sosial, kurang mengikuti perkembangan teknologi, tidak melakukan pencatatan yang sesuai standar akuntansi. Tim pengabdian memberikan materi dan pelatihan untuk meningkatkan kinerja dan tumbuh lebih maju dengan langkah-langkah yang harus dilakukan oleh para pelaku UMKM. Selama pelatihan para peserta semangat dan antusias tinggi dan akan mengimplementasikan langkah-langkah mengembangkan usaha seperti yang disampaikan oleh tim pengabdian agar peningkatan kinerja untuk tumbuh lebih maju tercapai

*Kata Kunci : Peningkatan kinerja, tumbuh lebih maju, UMKM*

## PENDAHULUAN

Resesi ekonomi baik secara nasional maupun global akibat pandemi covid-19 masih kita rasakan dampaknya, meskipun saat ini roda perekonomian mulai mengalami perbaikan. Sektor yang sangat terpuak dengan adanya resesi ekonomi sebagai akibat pandemi tersebut adalah Usaha Mikro Kecil Menengah. Hal ini senada dengan yang disampaikan oleh Susilawati, dkk : 2020, beberapa sektor yang berdampak signifikan yaitu kesehatan, perdagangan, pariwisata, transportasi, dan beberapa sektor yang lain, sedangkan sektor yang berdampak paling buruk yaitu UMKM dan industri rumah tangga. Resesi yang dialami UMKM berpengaruh juga terhadap perekonomian Indonesia karena UMKM mempunyai peran signifikan atas pertumbuhan ekonomi.

Pertumbuhan UMKM di Indonesia menjamur, menurut data Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah (Kemenkop UKM) Maret 2021, jumlah UMKM di Tanah Air setidaknya 64,2 juta dengan kontribusi terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) sebesar 61,07 persen atau senilai Rp 8.573,89 triliun. Tidak dapat dipungkiri, banyaknya UMKM Indonesia menjadi salah satu penggerak yang utama dalam perekonomian, sehingga jika terjadi resesi pada sektor UMKM berakibat gangguan terhadap perekonomian nasional. Akibat covid-19 setidaknya 37 ribu UMKM yang berada di Indonesia mengalami penurunan kinerja dengan pengaruh penurunan penjualan sebesar 56%, pendanaan 22%, distribusi barang 15%, akses bahan baku 4% (Rahman:2020)

Resesi yang dialami UMKM secara nasional juga dialami oleh UMKM yang berada di desa Sumbersuko Kecamatan Dringu Kabupaten Probolinggo. Saat kondisi seperti ini tidak selayaknya para pelaku UMKM berserah pada keadaan. Mereka harus bisa bangkit dan meningkatkan kinerja mulai dari inovasi, produksi sampai pemasaran untuk memperoleh hasil yang maksimal dan menjaga keberlanjutan usaha. Menurut

Permasalahan yang dialami oleh UMKM Sumbersuko adalah hasil usaha yang stagnan dan sulit berkembang, penjualan masih dilakukan secara konvensional. Promosi dilakukan secara sederhana yaitu dari mulut ke mulut. Para pelaku UMKM tersebut belum mampu membaca dan menghadapi segala permasalahan di era digitalisasi. Pelaku UMKM Desa Sumbersuko belum dapat menyesuaikan dan berperilaku sesuai keadaan saat ini. Hal lain adalah pelaku kurang memahami pengetahuan teknologi yang seharusnya para pelaku UMKM mampu dan dapat melakukan usaha dengan digitalisasi tersebut agar usaha bisa lebih majudan dapat bertahan di era pandemi. Hal ini senada dengan pendapat Rosita : 2020, walaupun proporsinya yang tinggi serta industri yang beragam, UMKM yang dapat bertahan pada masa ini adalah UMKM yang mampu menerapkan ekosistem digital yang ada di Indonesia dan melakukan inovasi produk. Tidak hanya pada bidang teknologi tetapi peningkatan kinerja untuk tumbuh lebih maju harus dilakukan agar usaha terus berkembang dan berkelanjutan.

Untuk mewujudkan hal tersebut maka pelaku UMKM di Desa Sumbersuko Kecamatan Dringu Kabupaten Probolinggo harus melakukan langkah-langkah serta strategi yang tepat. Pengabdian masyarakat yang dilakukan oleh para tim pengabdian ini bertujuan untuk memberikan masukan dan pelatihan teknis meningkatkan kinerja untuk tumbuh lebih maju.

## METODE

Kegiatan pelatihan teknis peningkatan kinerja untuk tumbuh lebih maju pada Usaha Mikro Kecil Menengah Desa Sumbersuko Kecamatan Dringu Kabupaten Probolinggo ini bertujuan menumbuhkan UMKM agar lebih berkembang, maju dan berkelanjutan di kondisi apapun. Metode pelaksanaan pada kegiatan pengabdian ini adalah dengan melakukan beberapa tahap, yaitu :

### 1. Tahap Persiapan

Pada tahap persiapan dimulai dengan pengurusan surat ijin pelaksanaan kegiatan pelatihan teknis peningkatan kinerja untuk lebih maju bagi pelaku UMKM Desa Pegalangan Kidul Kecamatan Dringu Kabupaten Probolinggo kepada Kepala Desa setempat.

### 2. Tahap Pelaksanaan

Pada tahap ini dilakukan pelaksanaan kegiatan pelatihan peningkatan kinerja kepada pelaku UMKM Desa Sumpersuko pada tanggal 13, 14 dan 15 September 2022 di Balai Desa Sumpersuko Kecamatan Dringu Kabupaten Probolinggo. Teknik dalam pelaksanaan kegiatan adalah dengan pemberian materi, tanya jawab serta kuis di awal pemberian materi maupun di akhir materi. Hal ini dilakukan agar tim pengabdian dapat mengetahui pemahaman atau penyerapan materi yang disampaikan kepada para peserta.

### 14 3. Tahap Evaluasi

Tahap evaluasi adalah tahap yang dilakukan untuk mengetahui sampai sejauh mana pelaksanaan kegiatan pengabdian ini bermanfaat untuk pelaku Usaha Mikro Kecil Menengah Desa Sumpersuko. Kendala dan hambatan yang dialami pelaku UMKM diungkap dan dibahas saat pelaksanaan kegiatan pelatihan peningkatan kinerja untuk tumbuh lebih maju pada UMKM Desa Sumpersuko.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

18  
Implementasi pelaksanaan bisnis para pelaku Usaha Mikro Kecil Menengah Desa Sumpersuko Kecamatan Dringu Kabupaten Probolinggo dapat berjalan tetapi belum maksimal. Hal ini terbukti dengan masih tetap berjalannya usaha dengan keadaan dan pengelolaan sederhana serta belum bisa berkembang dengan maksimal. Realisasi yang ada pada UMKM di Desa Sumpersuko masih konvensional. Rata-rata pemasaran masih dengan pengenalan dari mulut ke mulut dan kurang promosi di media sosial sehingga area pemasaran terbatas. Hambatan lainnya adalah kurangnya pemanfaatan event pameran produk yang sering diadakan Dinas Koperasi Kabupaten Probolinggo tidak dilakukan secara maksimal. Terbukti dari hasil tanya jawab waktu kegiatan hanya beberapa UMKM yang mau mengikuti pameran, hal ini dikarenakan pelaku UMKM masih menjalankan bisnis secara konvensional yaitu penjualan secara manual dan promo dari mulut ke mulut. Permasalahan lain belum adanya kerjasama dengan UMKM lain yang sejenis dengan membangun relasi.

Pencatatan laporan keuangan tidak dilakukan dengan sempurna, hanya berupa catatan sederhana tentang penjualan dan piutang kepada pelanggan juga hutang kepada para pemasok bahan. Keuangan usaha dan keuangan pribadi pemilik tidak dipisahkan. Hal-hal demikian yang menyebabkan para pelaku usaha tidak dapat mengetahui secara pasti usahanya laba atau rugi.

Hal di atas adalah hanya sebagian masalah dan kendala yang dialami para pelaku UMKM Desa Sumpersuko dalam menjalankan usahanya. Pada saat pelatihan dan penyuluhan ini para pelaku UMKM diberikan cara agar usahanya bisa berkembang, kinerjanya meningkat dan tumbuh lebih maju yaitu dengan langkah-langkah :

### 1. Memperluas area pemasaran

Pemasaran merupakan ujung tombak dari suatu usaha, oleh karena itu setiap pelaku UMKM harus memperhatikan hal ini. Dengan perluasan pemasaran maka pendapatan perusahaan pun semakin meningkat. Hal ini dapat dilakukan dengan survei terlebih dahulu dan observasi untuk menentukan apakah daerah tersebut cocok dengan produk kita, artinya daerah tersebut membutuhkan produk-produk kita. Jika hasil survei menunjukkan hal positif artinya daerah tersebut membutuhkan barang kita maka kita dapat menggunakan area tersebut sebagai daerah pemasaran baru bahkan lebih lanjut dapat membuka cabang di daerah tersebut. Pada kesempatan ini para pelaku UMKM Desa Sumpersuko disarankan untuk memperluas area pemasaran guna meningkatkan pendapatan.



Gambar 1 : pelatihan UMKM

## 2. Mengikuti acara pameran produk

Untuk mendukung rksistensi produk-produk kita maka ikutilah pameran-pamern produk UMKM. Pameran merupakan suatu sarana promo yang terjangkau dan memberikan manfaat untuk produk-produk kita. Dengan mengikuti pameran maka produk akan dikenal masyarakat lebi luas. Selain itu pelaku UMKM akan mengenal vendor-vendor baru, mengetahui kompetitor usaha serta akan mendapatkan calon pelanggan baru. Para pelaku UMKM Desa Sumbersuko disarankan untuk ikut aktif mengikuti pameran produk pada pameran-pameran yang sering diadakan oleh Dinas Koperasi Probolinggo maupun isntansi yang lain agar kemanfataannya dirasakan oleh pelaku UMKM sendiri.



Gambar 2 : Kegiatan pelatihan UMKM

## 3. Membangun relasi antar sesama pengusaha

Pelaku usaha UMKM dalam menjalankan usahanya tidak hanya sekedar berdagang atau berusaha sendiri tetapi juga memperbanyak relasi. Hal ini dapat bermanfaat untuk memperluas wilayah usaha. Kerjasama yang terjalin dengan baik akan mempermudah mencari vendor yang terpercaya. Bergabung dengan komunitas pengusaha sejenis akan mempermudah pelaku usaha mendapatkan informasi tentang seputar usaha pelaku UMKM. Pada kesempatan di kegiatan pengabdian ini para pelaku UMKM Desa Sumbersuko diberikan pengetahuan cara membangun relasi sesama pengusaha sejenis untuk mempermudah mendapatkan informasi.



Gambar 3 : pelatihan usaha UMKM

4. Meningkatkan mutu layanan

Peningkatan mutu pelayanan merupakan hal penting yang harus diperhatikan oleh para pelaku UMKM agar pelanggan merasa puas dengan hasil produk kita. Kritik dan saran membangun dari para konsumen merupakan masukan baik untuk meningkatkan mutu pelayanan. Dengan menerima kritik serta saran membangun dari para konsumen yang diikuti dengan melakukan perbaikan-perbaikan bisa menjadi pembeda dengan para kompetitor sehingga kepuasan pelanggan akan tercipta dan menimbulkan kesetiaan konsumen kepada produk kita. Para pelaku UMKM Desa Sumpoko diberikan ilmu bagaimana harus berperilaku dan meningkatkan mutu pelayanan kepada para pelanggan.

5. Mengikuti perkembangan teknologi

Dalam melakukan usaha tidak cukup dengan kemampuan yang dimiliki tetapi para pelaku usaha juga harus mengikuti perkembangan teknologi yang ada. Sangat disayangkan jika di era digital pelaku usaha ketinggalan kemampuan dalam teknologi. Di era digitalisasi saat ini teknologi sangat membantu dalam mengembangkan usaha baik dalam hal administrasi, komunikasi serta pemasaran produk. Dengan kemampuan pengetahuan pemanfaatan teknologi dalam usaha/bisnis akan merupakan suatu hal yang bernilai plus dan menjadi pembeda dengan kompetitor yang belum memanfaatkan teknologi.

6. Gunakan media sosial untuk pemasaran produk

Media sosial merupakan cara yang efektif untuk meningkatkan penjualan. Dengan memanfaatkan internet orang dapat dengan mudah mendapatkan informasi melalui ponsel atau alat yang lain. Pada kegiatan ini para pelaku UMKM Desa Sumpoko dilatih bagaimana cara memanfaatkan media sosial untuk melakukan penjualan.



Gambar 4 : kegiatan pengabdian

7. Tingkatkan skill bisnis

Pada kegiatan pengabdian ini pelaku UMKM Desa Sumbersuko diberikan pengetahuan bagaimana seorang pengusaha diberikan skill dalam menjalankan usahanya. Kebiasaan yang dilakukan yaitu tidak memisah keuangan bisnis dan pribadi harus segera ditinggalkan agar pemilik usaha dapat mengetahui informasi hasil usahanya dengan benar. Skill bagaimana menjalankan usaha dengan menerapkan fungsi manajemen disampaikan oleh para pengabdian.

8. Pencatatan akuntansi sesuai standar

Langkah terakhir yang disampaikan kepada pelaku UMKM Desa Sumbersuko dalam meningkatkan kinerja untuk tumbuh lebih maju adalah penerapan pencatatan akuntansi sesuai standar dan aturan yang berlaku. Hal ini diaksudkan jika laporan keuangan dilakukan dengan baik selain menghasilkan informasi yang benar tentang hasil usaha laporan ngan dapat juga digunakan untuk melengkapi berkas pengajuan kredit ke lembaga keuangan sehingga modal usaha dapat diperbesar.



Gambar 5 : tim pengabdian dan peserta

Para peserta dalam mengikuti pelatihan banyak yang mengajukan pertanyaan terhadap materi yang disampaikan oleh tim pengabdian. Peserta pelatihan memiliki rasa ingin tahu yang besar saat tim pengabdian menyampaikan materi tentang langkah-langkah mengembangkan usaha. Dari hasil kuis yang diberikan pemateri sebelum dan sesudah penyampaian materi menunjukkan hasil peningkatan merupakan indikasi bahwa peserta mampu memahami materi yang telah disampaikan oleh tim pengabdian Semangat dan antusias yang tinggi selama mengikuti pelatihan dan keinginan peserta untuk mengimplementasikan langkah-langkah mengembangkan usaha, meningkatkan kinerja untuk tumbuh lebih maju merupakan salah satu tanda keberhasilan kegiatan pelatihan Usaha Mikro Kecil Menengah ini.

## KESIMPULAN

Dari hasil pengabdian yang kami lakukan dapat disimpulkan bahwa terdapat kendala yang dialami para pelaku Usaha Mikro Kecil Menengah Desa Sumpersuko Kecamatan Dringu Kabupaten Probolinggo dalam mengembangkan dan meningkatkan kinerja untuk tumbuh lebih maju. Kendala itu antara lain : area pemasaran yang terbatas, pemasaran yang masih konvensional dan belum memanfaatkan media sosial, kurang mengikuti perkembangan teknologi, tidak melakukan pencatatan yang sesuai standar akuntansi.

Kegiatan pelatihan peningkatan kinerja untuk tumbuh lebih maju pada UMKM Desa Sumpersuko berlangsung dengan lancar dan memberikan dampak positif kepada para pelaku UMKM. Hal ini dapat diketahui dari hasil respon peserta yang dengan antusias mengikuti pelatihan selama kegiatan berlangsung dan sesi tanya jawab juga berlangsung dengan penuh semangat.

## UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terima kasih tim pengabdian disampaikan kepada semua pihak terutama kepada Ibu Kepala Desa Sumpersuko Kecamatan Dringu Kabupaten Probolinggo yang telah berkontribusi sehingga terlaksana pengabdian masyarakat ini. Mudah-mudahan apa yang tim pengabdian lakukan dapat memberikan manfaat khususnya kepada pelaku Usaha Mikro Kecil Menengah Desa Sumpersuko Kecamatan Dringu Kabupaten Probolinggo dengan mengembangkan usaha dan meningkatkan kinerja untuk tumbuh lebih maju sehingga dapat memberikan manfaat pada masyarakat dan daerah sekitar yaitu dengan pertumbuhan ekonomi yang bagus.

## DAFTAR PUSTAKA

- Asri Seftianti<sup>1</sup>, I. A. A. (2021). Pendampingan Produksi UMKM Dalam Meningkatkan Usaha Sale Pisang Di Desa Padamulya Assistance in Production of MSMEs in Increasing Banana Sale Business in Padamulya Village. *ALMUJTAMAE: Jurnal Pengabdian Masyarakat Vol. 1, No. 1, April 2021, Hal. 40-45, 1(1)*, 40–45.
- Hanifawati, T., & Listyaningrum, R. S. (2021). Peningkatan Kinerja UMKM Selama Pandemi Covid-19 melalui Penerapan Inovasi Produk dan Pemasaran Online. *WARTA LPM, Vol. 24, No. 3, Juli 2021, 24(3)*.
- Hendratmoko. (n.d.). Faktor-faktor yang Mempengaruhi Kinerja UMKM di Indonesia. *Jurnal Orientasi Bisnis Dan Entrepreneurship Vol. 2 No. 1 2021*.
- Hosmiyati, & Ashar, K. (2019). Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Kinerja UMKM (Studi Kasus Industri Keris Di Desa Aeng Tongtong Kabupaten Sumenep). *Jurnal Ilmiah Mahasiswa FEB, 7(2)*.
- Komala Ardiyani<sup>1</sup>, Syafnita<sup>2</sup>, L. A. (2021). PENINGKATAN KINERJA UMKM DITINJAU DARI MODEL PENGELOLAAN KEUANGAN, SUMBER DAYA MANUSIA, STRATEGI PEMASARAN, DUKUNGAN PEMERINTAH DAN UMUR USAHA. *Jurnal Ekonomi Dan Bisnis, Volume 24. Nomor 02 September 2021, 24(September)*, 103–111.
- Liana, A., Sitanggang, M., Joycelyn, B., Febrian, B., Tanaka, C., Santiago, E. S., Devina, F., Christian, H., Kevin, L., Kusuma, B., & Elfriede, D. P. (2022). Peningkatan Kinerja UMKM dalam Kluster Kue Kering di Kabupaten Cianjur. *Vol. 1 No. 1 (2022); DEDIKASI: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat, 1(1)*, 16–31.
- Mudjiarto, M., & Vimesa, A. Y. (2020). Pengaruh Faktor Kemampuan Terhadap Kinerja Umkm Peserta Program Pkt Di Wilayah Kebayoran Lama, Jakarta Selatan. *Oikonomia: Jurnal*



- Manajemen*, 16(1), 1–12. <https://doi.org/10.47313/oikonomia.v16i2.1124>
- Muhammad Dahlan. (2017). PERAN PENGABDIAN PADA MASYARAKAT DALAM PEMBERDAYAAN USAHA MIKRO, KECIL DAN MENENGAH (umkm). *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 1(2), 81–86.
- Pinilih, Y. M. I. dan M. (2019). Strategi pengembangan digitalisasi umkm. *PROSIDING SEMNAS LPPM UNSOED Vol 9, No 1 (2019)*, 5(November), 195–204.
- Prasetya, Adhitya Yoga; Sugiharti; Fadhila, Z. R. (2021). PEMANFAATAN MEDIA SOSIAL DALAM UPAYA MENINGKATKAN PENJUALAN PRODUK UMKM DESA BOJA. *BUDIMAS : JURNAL PENGABDIAN MASYARAKAT Home > Vol 3, No 1 (2021)*, 03(01), 102–108. <https://medium.com/@arifwicaksanaa/pengertian-use-case-a7e576e1b6bf>
- Rosita, R. (2020). Pengaruh Pandemi Covid-19 Terhadap Umkm Di Indonesia. *Jurnal Lentera Bisnis*, 9(2), 109. <https://doi.org/10.34127/jrlab.v9i2.380>
- Sasongko, D., Putri, I. R., Alfiani, V. N., Qiranti, S. D., Sari, R. S., & Allafa, P. E. (2020). Digital Marketing Sebagai Strategi Pemasaran UMKM Makaroni Bajak Laut Kabupaten Temanggung. *Jurnal Ilmiah Pangabdhi*, 6(2), 92–96. <https://doi.org/10.21107/pangabdhi.v6i2.7809>
- Susilawati, S., Falefi, R., & Purwoko, A. (2020). Impact of COVID-19's Pandemic on the Economy of Indonesia. *Budapest International Research and Critics Institute (BIRCI-Journal): Humanities and Social Sciences*, 3(2), 1147–1156. <https://doi.org/10.33258/birci.v3i2.954>
- Vikaliana, R., Hidayat, Y. R., & Evitha, Y. (2020). Strategi Peningkatan Kinerja UMKM melalui “UMKM Naik Kelas” Pada UMKM di Kecamatan Cempaka Putih Jakarta Pusat. *Jurnal Komunitas : Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat Vol. 2, No. 2, Januari 2020*, Pp. 159 – 163 159, 2(2), 159–163.
- Vincent, Chesey, Meysyana, Kathleen, Wira Riady, Natasha Abigey, Ghian, Grimaldi Hamid, Vincent, Elisa Margaretha, Andrew Johannes Joan, D. P. E., & Hamid, G. G. (2022). PENINGKATAN KINERJA USAHA MIKRO , KECIL , DAN MENENGAH (UMKM) KLUSTER MAKANAN KERING DI KABUPATEN CIANJUR. *JPM Wikrama Parahita*, 6(1), 11–22.
- Wibisono, A., Purwanto, E., & Andrianingsih, V. (2019). Peningkatan Kinerja Usaha Melalui Kemampuan Manajemen Serta Inovasi. *Wacana Equilibrium : Jurnal Pemikiran & Penelitian Ekonomi Vol. 07, No.01, 07(01)*.

# Peningkatan Kinerja Untuk Tumbuh Lebih Maju Pada UMKM Desa Sumpersuko, Kecamatan Dringu, Kabupaten Probolinggo

## ORIGINALITY REPORT

11%

SIMILARITY INDEX

11%

INTERNET SOURCES

6%

PUBLICATIONS

2%

STUDENT PAPERS

## PRIMARY SOURCES

1	<a href="http://www.kompasiana.com">www.kompasiana.com</a> Internet Source	2%
2	<a href="http://e-jurnal.lppmunsera.org">e-jurnal.lppmunsera.org</a> Internet Source	1%
3	<a href="http://journals.ums.ac.id">journals.ums.ac.id</a> Internet Source	1%
4	<a href="http://dassaad_z.staff.gunadarma.ac.id">dassaad_z.staff.gunadarma.ac.id</a> Internet Source	1%
5	<a href="http://koranbumn.com">koranbumn.com</a> Internet Source	1%
6	<a href="http://pt.scribd.com">pt.scribd.com</a> Internet Source	1%
7	<a href="http://digilib.uns.ac.id">digilib.uns.ac.id</a> Internet Source	<1%
8	<a href="http://silemlit21.unila.ac.id">silemlit21.unila.ac.id</a> Internet Source	<1%

docplayer.info

9	Internet Source	<1 %
10	<a href="http://journal.its.ac.id">journal.its.ac.id</a> Internet Source	<1 %
11	<a href="http://kadinbandung.org">kadinbandung.org</a> Internet Source	<1 %
12	<a href="http://rafikalukhlu.wordpress.com">rafikalukhlu.wordpress.com</a> Internet Source	<1 %
13	<a href="http://text-id.123dok.com">text-id.123dok.com</a> Internet Source	<1 %
14	<a href="http://www.slideshare.net">www.slideshare.net</a> Internet Source	<1 %
15	<a href="http://jurnal.unigal.ac.id">jurnal.unigal.ac.id</a> Internet Source	<1 %
16	<a href="http://repository.ub.ac.id">repository.ub.ac.id</a> Internet Source	<1 %
17	<a href="http://www.researchgate.net">www.researchgate.net</a> Internet Source	<1 %
18	Ani Rakhmanita. "Karakteristik Usaha Mikro, Kecil dan Menengah Dalam Mengelola Keuangan di Desa Gunung Sindur, Kabupaten Bogor", Jurnal Perspektif, 2021 Publication	<1 %

---

Exclude quotes Off

Exclude matches Off

Exclude bibliography On