



**PENGUATAN LITERASI KEUANGAN MELALUI PAYBACK PERIOD METHOD
PADA UMKM KABUPATEN WONOSOBO****¹⁾Ahmad Jaenudin, ²⁾ Ahmad Sehabuddin, ³⁾Ubaedul Mustofa**^{1,2,3)}Jurusan Pendidikan Ekonomi, Universitas Negeri Semarang*Korespondensi : Ahmad Jaenudin, ahmadjaenudin@mail.unnes.ac.id

ABSTRAK

UMKM (Usaha Mikro Kecil dan Menengah) adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri dan dimiliki oleh perorangan atau badan usaha. UMKM (Usaha Mikro Kecil dan Menengah) sangat berperan penting dalam perekonomian suatu negara. UMKM memiliki kontribusi secara sosial dan ekonomi melalui penciptaan lapangan kerja dan inovasi, sehingga mampu menjadi katalisator bagi pertumbuhan wilayah pedesaan maupun perkotaan. UMKM memiliki banyak permasalahan klasik yang seringkali menjadi faktor penghambat perkembangannya, antara lain minimnya kualitas sumber daya manusia, kurangnya penguasaan teknologi, kurangnya informasi mengenai akses permodalan, pemasaran dan peningkatan kapabilitas. Faktor permodalan adalah bagian terpenting dalam operasional aktivitas bisnis, karena tanpa kemudahan akses permodalan justru akan mengakibatkan kerentanan terhadap keberlangsungan dan penumbuhan potensi usaha. Permasalahan yang dihadapi oleh mitra yakni 1) kesulitan dalam mencari pendamping atau mentor usaha, 2) mitra belum mampu menghitung pengembalian modal usaha dengan metode pengembalian, 3) mitra belum bisa memprediksikan waktu pengembalian modal secara akurat. Dalam hal ini, tim pengabdian menawarkan solusi dalam penguatan penguatan literasi keuangan melalui payback period method sengan sosialisasi, pelatihan, pendampingan, dan evaluasi. Kesimpulan pengabdian ini mengungkapkan pelaku UMKM merasa senang karena mendapatkan pendampingan dan pelatihan dengan praktik secara langsung di lapangan.

Kata Kunci : UMKM, Payback Period, Literasi Keuangan**ABSTRACT**

MSMEs (Micro, Small and Medium Enterprises) are productive economic enterprises that stand alone and are owned by individuals or business entities. MSMEs (Micro, Small and Medium Enterprises) play an important role in a country's economy. MSMEs have a social and economic contribution through job creation and innovation, so they can be a catalyst for the growth of rural and urban areas. MSMEs have many classic problems that are often inhibiting their development, including the lack of quality of human resources, lack of mastery of technology, lack of information about access to capital, marketing and capability improvement. The capital factor is the most important part in the operation of business activities, because without easy access to capital it will actually result in vulnerability to the sustainability and growth of business potential. The problems faced by partners are 1) difficulties in finding business mentors or mentors, 2) partners have not been able to calculate the return on business capital using the return method, 3) partners have not been able to predict the time of return on capital accurately. In this case, the service team offers solutions in strengthening financial literacy through the payback period method with socialization, training, mentoring, and evaluation. The conclusion of this service revealed that MSME actors were happy because they received assistance and training with direct practice in the field.

Keywords: Financial Literacy, Payback Period, SMEs



PENDAHULUAN

UMKM (Usaha Mikro Kecil dan Menengah) adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri dan dimiliki oleh perorangan atau badan usaha. UMKM (Usaha Mikro Kecil dan Menengah) sangat berperan penting dalam perekonomian suatu negara. UMKM memiliki kontribusi secara sosial dan ekonomi melalui penciptaan lapangan kerja dan inovasi, sehingga mampu menjadi katalisator bagi pertumbuhan wilayah pedesaan maupun perkotaan. Keberadaan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) di negara maju merupakan akselerator tenaga kerja, inovasi dan pertumbuhan ekonomi.

Terdapat ada empat alasan yang menjelaskan posisi strategis UMKM di Indonesia. *Pertama*, UMKM tidak memerlukan modal yang besar sebagaimana perusahaan besar sehingga pembentukan usaha ini tidak sesulit usaha besar. *Kedua*, tenaga kerja yang diperlukan tidak menuntut pendidikan formal tertentu. *Ketiga*, sebagian besar berlokasi di pedesaan dan tidak memerlukan infrastruktur sebagaimana perusahaan besar. *Keempat*, UMKM terbukti memiliki ketahanan yang kuat ketika Indonesia dilanda krisis ekonomi, (Sulistiyastuti, 2004).

UMKM memiliki banyak permasalahan klasik yang seringkali menjadi faktor penghambat perkembangannya, antara lain minimnya kualitas sumber daya manusia, kurangnya penguasaan teknologi, kurangnya informasi mengenai akses permodalan, pemasaran dan peningkatan kapabilitas. Faktor permodalan adalah bagian terpenting dalam operasional aktivitas bisnis, karena tanpa kemudahan akses permodalan justru akan mengakibatkan kerentanan terhadap keberlangsungan dan penumbuhan potensi usaha (Rahman, 2015). Rahman juga menyatakan bahwa usaha skala kecil dan menengah tidak pernah mudah memperoleh bantuan modal dan jasa perbankan lainnya dengan tingkat bunga dan persyaratan yang terjangkau. Aksesibilitas keuangan baik dari sumber formal maupun informal akan mengurangi permasalahan hambatan kredit yang akan digunakan untuk investasi awal maupun pengembangan usaha (Beck et al., 2006).

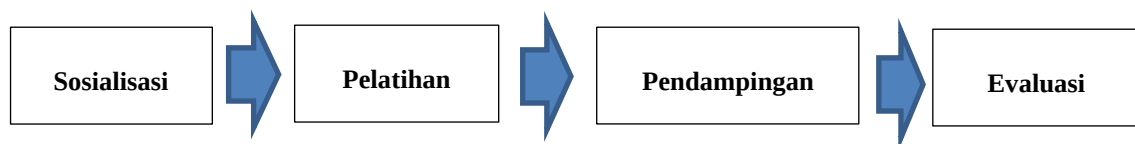
Skema pembiayaan perbankan daerah terhadap UMKM di Provinsi Sulawesi Selatan. Hasil studi tersebut antara lain: (1) penyaluran kredit dari perbankan memberlakukan skim yang bersifat general terhadap UMKM, hal ini membuat pengusaha UMKM kesulitan dalam memperoleh kredit perbankan karena alasan persyaratan penjaminan. (2) Akses perolehan permodalan oleh pengusaha UMKM pada umumnya terkendala pada lemahnya sistem administrasi keuangan usaha dan kurangnya jaminan yang bankable, daya saing usaha rendah, dan lemahnya integrasi pembinaan UMKM. (3) Proses pelayanan kredit oleh pihak perbankan oleh perbankan dilihat dari rata-rata waktu yang digunakan dalam pengurusan kredit sampai pada pencairan kredit hanya memerlukan waktu yang relatif singkat, (Zain et al., 2007). Selanjutnya studi (Susilo & Sutarta, 2004) menemukan bahwa terbatasnya akses pembiayaan industri kecil terhadap perbankan terutama masalah persyaratan administrasi perkreditan dimana pada umumnya industri kecil tidak bankable.

Mitra yang dalam hal ini UMKM Kabupaten Wonosobo memiliki permasalahan dalam metode jangka pengembalian modal yang ditawarkan pada konsumen. Berdasarkan hasil

wawancara dengan ketua UMKM Kabupaten Wonosobo menyatakan bahwa permasalahan yang dihadapi dalam pemasaran digital yakni 1) kesulitan dalam mencari pendamping atau mentor usaha, 2) mitra belum mampu menghitung pengembalian modal usaha dengan metode pengembalian, 3) mitra belum bisa memprediksikan waktu pengembalian modal secara akurat. Berdasarkan permasalahan yang dipaparkan maka focus permasalahan yang akan diselesaikan Bersama-sama dengan mitra adalah peningkatan aspek SDM dalam penguatan metode jangka pengembalian modal usaha.

METODE

Metode pendekatan yang digunakan dalam menyelesaikan persoalan prioritas dalam upaya penguatan aspek SDM dalam metode jangka pengembalian modal, maka para tim pengabdian merancang metode sebagai berikut:



Gambar 1. Alur Metode Pendekatan Pengabdian

Berkaitan dengan metode pendekatan pengabdian dapat dirincikan sebagai berikut:

- a. Sosialisasi
Pada tahap ini, tim pengabdian akan memaparkan materi terkait beberapa hal yakni konsep metode jangka pengembalian modal, manfaat metode jangka pengembalian modal dan teknik menghitung metode jangka pengembalian modal.
- b. Pelatihan
Pada tahap ini, tim pengabdian akan memberikan pelatihan dalam menghitung metode jangka pengembalian modal dan menginterpretasikan hasil menghitung metode jangka pengembalian modal (Suroto, Winatha dan Rahmawati, 2022).
- c. Pendampingan
Pada tahap ini, tim pengabdian akan mendampingi mitra dalam mengaplikasikan teknik menghitung metode jangka pengembalian modal dalam sebuah pinjaman. Tahap pendampingan akan dilaksanakan secara priodik selama waktu pengabdian.
- d. Evaluasi
Pada tahap ini, aspek yang dievaluasi yakni mengevaluasi kemampuan dan kemajuan mitra pengabdian pasca pelaksanaan kegiatan pengabdian. Kegiatan evaluasi ini bertujuan untuk mendapatkan *feedback* terkait dengan pelaksanaan pengabdian yang telah dilakukan.

Dengan adanya metode pendekatan yang akan dilaksanakan dalam pengabdian ini, diharapkan dapat memberikan dampak positif pada pengembangan SDM mitra dalam hal teknik menghitung metode jangka pengembalian modal.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat dilakukan pada UMKM di kabupaten Wonosoba melalui Dinas Koperasi dan UMKM. Kegiatan pengabdian ini berfokus pada penguatan literasi keuangan UMKM dengan mengenalkan metode pengembalian modal atau payback period. Hal ini dilakukan untuk memberikan pemahaman dalam merencanakan keuangan pada pelaku UMKM agar lebih terencana dan dapat mengetahui kemungkinan resiko yang akan dialami. Berikut adalah kegiatan yang dilakukan dalam memberikan penguatan literasi keuangan melalui metode pengembalian modal.

Berkaitan dengan metode pendekatan pengabdian dapat dirincikan sebagai berikut:

1. Sosialisasi

Pada tahap ini, tim pengabdian akan memaparkan materi terkait beberapa hal yakni konsep metode jangka pengembalian modal, manfaat metode jangka pengembalian modal dan teknik menghitung metode jangka pengembalian modal. Kegiatan ini diikuti oleh pelaku UMKM yang berada di kabupaten Wonosobo dengan berbagai jenis usaha yang dilakukan. Kegiatan ini didampingi oleh Dinas Koperasi dan UMKM serta tim pengabdian dari Universitas Negeri Semarang. Kegiatan yang dilakukan adalah dengan memberikan materi terkait dengan menggunakan metode pengembalian modal atau payback period. Selama kegiatan berlangsung peserta sangat antusias dikarenakan mereka sebelumnya tidak mengetahui metode yang disosialisasikan. Selama ini dalam merencanakan usaha dan keuangannya para pelaku UMKM menggunakan cara konvensional sehingga permasalahan yang terjadi di depan tidak diperhitungkan secara matang (Yulianto, 2022). Selain itu, pelaku UMKM selama ini kesulitan dalam mencari pendamping keuangan (Tanan dan Dhamayanti, 2020). Sehingga dengan kegiatan pengabdian yang dilakukan pelaku UMKM merasa mendapat pencerahan dan literasi keuangan yang dapat diterapkan dalam usaha.

Pemaparan materi oleh tim pengabdian mengenai metode jangka pengembalian modal (payback period) bagi pelaku UMKM di Kabupaten Wonosobo merupakan langkah kritis untuk mengatasi tantangan literasi keuangan yang dihadapi oleh sektor ini (Yulianto, 2022). Metode ini, yang terkenal dengan kemampuannya untuk menilai waktu yang diperlukan untuk memulihkan investasi awal (Gitman & Zutter, 2012), dapat membantu pelaku UMKM dalam membuat keputusan investasi yang lebih tepat. Khususnya di Indonesia, UMKM sering menghadapi kesulitan dalam mengakses pendampingan keuangan dan merencanakan keuangan secara efektif (Tanan dan Dhamayanti, 2020), sehingga pelatihan semacam ini sangat penting. Antusiasme peserta menunjukkan gap pengetahuan yang signifikan dan kebutuhan akan pendidikan keuangan praktis, khususnya terkait dengan perencanaan dan pengelolaan keuangan bisnis. Dengan mengatasi hambatan-hambatan literasi keuangan ini, pelaku UMKM dapat lebih siap menghadapi risiko dan memaksimalkan peluang yang tersedia, sejalan dengan temuan yang menunjukkan bahwa literasi keuangan dapat meningkatkan kinerja bisnis (Agarwal & Mazumder, 2013). Dengan demikian, pengabdian ini berpotensi besar dalam memberikan pencerahan dan meningkatkan kapasitas keuangan pelaku UMKM di daerah tersebut.



Gambar 2. Sosialisasi Literasi Keuangan pada Pelaku UMKM di Wonosobo

2. Pelatihan

Pada tahap ini, tim pengabdian akan memberikan pelatihan dalam menghitung metode jangka pengembalian modal dan menginterpretasikan hasil menghitung metode jangka pengembalian modal. Setelah dilakukan sosialisasi tentang pentingnya literasi keuangan dan penggunaan metode pengembalian modal (payback period), pelaku UMKM dilatih oleh tim pengabdian untuk membelajarkan atau mencontohkan langsung perhitungan metode pengembalian modal. Tim pengabdian memberikan contoh dan perumpamaan penggunaan mesin dengan masa berlaku.

*“**Contoh:** UD Kencana Wangi berencana untuk membeli mesin yang dikenal sebagai mesin X. Mesin X akan menelan biaya 50 juta dan akan memiliki masa manfaat 10 tahun dengan nilai sisa nol. Arus kas masuk tahunan yang diharapkan dari mesin adalah 25 juta. **Diminta:** Hitung periode pengembalian mesin X dan simpulkan apakah mesin akan dibeli atau tidak jika periode pengembalian maksimum yang diinginkan UD Kencana Wangi adalah 3 tahun.”*

Dalam proses pembelajaran metode jangka pengembalian modal atau payback period, yang merupakan teknik vital untuk mengukur waktu pengembalian investasi awal melalui arus kas masuk (Brigham & Ehrhardt, 2017), tim pengabdian menekankan pentingnya literasi keuangan bagi pelaku UMKM. Literasi keuangan memiliki peran sentral dalam pengambilan keputusan bisnis yang rasional dan berinformasi, khususnya dalam investasi (Lusardi & Mitchell, 2014). Dalam konteks UD Kencana Wangi, praktik perhitungan pada mesin X tidak hanya membantu memahami konsep secara teoritis, tetapi juga memberikan pemahaman

praktis dalam interpretasi dan aplikasi metode tersebut, yang merupakan kompetensi kunci bagi UMKM mengingat tantangan yang mereka hadapi dalam akses pendanaan dan manajemen keuangan (Fatoki, 2014). Hasil pelatihan menunjukkan bahwa dengan pemahaman dan aplikasi yang tepat dari metode pengembalian modal, pelaku UMKM di Desa Tanjung Agung dapat membuat keputusan investasi yang lebih tepat dan berinformasi untuk mengoptimalkan penggunaan sumber daya dan potensi yang ada.

Selanjutnya tim pengabdian membagi peserta kedalam kelompok-kelompok kecil untuk menghitung dan berdiskusi dengan soal yang telah diberikan. Peserta diberikan waktu selama 15 menit untuk menyelesaikannya. Selanjutnya peserta secara berkelompok mempresentasikan hasil diskusinya dan mendapatkan beberapa pertanyaan dari kelompok yang lain.



Gambar 3. Pelatihan menggunakan metode pengembalian modal (*Payback Period*)

3. Pendampingan

Pada tahap ini, tim pengabdian akan mendampingi mitra dalam mengaplikasikan teknik menghitung metode jangka pengembalian modal dalam sebuah pinjaman. Tahap pendampingan akan dilaksanakan secara periodik selama waktu pengabdian. Setelah peserta dilatih dan mengerjakan kasus yang diberikan oleh tim pengabdian. Selanjutnya peserta yaitu pelaku UMKM didampingi untuk menghitung modal dari usaha yang mereka jalankan secara individu dengan mengambil salah satu komponen sebagai modal usaha. Tim pengabdian memberikan pendampingan untuk perhitungan modal pada masing-masing pelaku UMKM dan memfasilitasi apabila ada pelaku UMKM yang bertanya. Pendampingan ini bertujuan untuk memberikan penguatan secara khusus kepada pelaku UMKM dalam menghitung salah satu komponen modal yang telah digunakan. Hasil akhirnya adalah mereka mengetahui modal yang dikeluarkan sudah kembali atau belum. Harapan selanjutnya pelaku UMKM secara mandiri dapat menghitung dan menerapkan rencana keuangan dengan baik dan benar.

Mendampingi pelaku UMKM dalam mengaplikasikan teknik menghitung metode jangka pengembalian modal merupakan strategi efektif untuk memperkuat kapasitas mereka dalam

pengelolaan keuangan. Menurut Brigham dan Ehrhardt (2013), metode jangka pengembalian modal adalah alat krusial untuk mengevaluasi risiko dan imbal hasil dari investasi. Dalam konteks UMKM, aplikasi praktis dari metode ini dapat memfasilitasi pengelolaan modal dan risiko pinjaman yang lebih baik. Dalam sebuah studi oleh Anggadwita dan Dhewanto (2016), pelaku UMKM seringkali mengalami kesulitan dalam mengakses dan mengelola modal, yang menghambat pertumbuhan usaha mereka. Oleh karena itu, pendampingan yang disediakan oleh tim pengabdian dapat membantu mengatasi hambatan ini, dengan memungkinkan pelaku UMKM untuk lebih memahami dan mengelola keuangan mereka. Selain itu, pendekatan pendampingan individual memberikan peluang untuk penyesuaian dan klarifikasi, yang dapat memperkuat pemahaman dan penerapan konsep (Nuryanah & Siregar, 2013). Diharapkan, dengan pengetahuan baru ini, pelaku UMKM dapat menghitung dan menerapkan rencana keuangan dengan lebih efektif, sehingga meningkatkan keberlanjutan dan kesejahteraan usaha mereka.



Gambar 4. Pendampingan Pelaku UMKM Peserta Pengabdian

4. Evaluasi

Pada tahap ini, aspek yang dievaluasi yakni mengevaluasi kemampuan dan kemajuan mitra pengabdian pasca pelaksanaan kegiatan pengabdian. Kegiatan evaluasi ini bertujuan untuk mendapatkan *feedback* terkait dengan pelaksanaan pengabdian yang telah dilakukan. Peserta pelatihan diharapkan sudahh dapat mengaplikasikan metode penngembalian modal yang telah dibelajarkan dalam usaha yang dijalankan. Dengan demikian pelaku usaha dapat menjalankan perencanaan keuangan dan perencanaan teknis wirausaha dengan baik dan meminimalkan resiko.

Evaluasi pasca-pelaksanaan kegiatan pengabdian sangat penting untuk mengukur dampak dan efektivitas program. Dalam konteks ini, evaluasi fokus pada kemampuan peserta pelatihan dalam mengaplikasikan metode pengembalian modal dalam usaha mereka. Kusumastuti et al. (2014) menekankan bahwa pemahaman dan penerapan metode pengembalian modal adalah esensial untuk keberlanjutan usaha, karena membantu pelaku usaha dalam membuat keputusan investasi yang tepat dan meminimalkan risiko. Feedback yang diperoleh dari evaluasi ini dapat digunakan untuk memperbaiki dan menyesuaikan program pengabdian di masa mendatang, sesuai dengan kebutuhan dan kemajuan mitra pengabdian (Hidayat et al., 2017). Selain itu, kemajuan yang dicapai oleh pelaku usaha dalam menjalankan perencanaan keuangan dan perencanaan teknis wirausaha setelah pelaksanaan pengabdian menunjukkan nilai tambah dan dampak positif dari pengabdian tersebut (Suryana, 2003). Dengan demikian, evaluasi pasca-pelaksanaan ini memiliki peran krusial dalam menentukan keberhasilan jangka panjang dari kegiatan pengabdian, serta membantu dalam pengembangan program serupa di masa depan.

SIMPULAN

UMKM memiliki banyak permasalahan klasik yang seringkali menjadi faktor penghambat perkembangannya, antara lain minimnya kualitas sumber daya manusia, kurangnya penguasaan teknologi, kurangnya informasi mengenai akses permodalan, pemasaran dan peningkatan kapabilitas. Pengabdian ini bertujuan untuk memberikan pemahaman kepada pelaku usaha dengan penggunaan metode pengembalian modal atau dikenal dengan istilah payback period. Pelaku UMKM di Kabupaten Wonosobo diberikan pembekalan pada empat tahapan yaitu, Sosialisasi, Pelatihan, Pendampingan dan Evaluasi. Hal ini dilakukan dikarenakan permasalahan utama pada pelaku UMKM adalah kesulitan dalam mencari pendamping usaha dan perencanaan keuangan UMKM. Dengan adanya pengabdian kepada masyarakat ini, para pelaku UMKM merasa senang karena mendapatkan pendampingan dan pelatihan dengan praktik secara langsung di lapangan.

DAFTAR PUSTAKA

- Agarwal, S., & Mazumder, B. (2013). Cognitive abilities and household financial decision making. *American Economic Journal: Applied Economics*, 5(1), 193-207.
- Anggadwita, G., & Dhewanto, W. (2016). Challenges and Strategies for Accessing to Finance for Indonesian SMEs: A Case Study of Food Processing Industry. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 219, 338-344.
- Beck, T., Demirguc-K., & Peria, M. (2006). Reaching Out: Access to and Use of Banking Services Across Country. *Journal of Financial Economics*, 8(5), 234-266.
- Brigham, E. F., & Ehrhardt, M. C. (2013). *Financial Management: Theory & Practice*. Cengage Learning.
- Fatoki, O. (2014). The Financial Literacy of Micro Entrepreneurs in South Africa. *Journal of Social Sciences*, 40(2), 151-158.
- Gitman, L. J., & Zutter, C. J. (2012). *Principles of Managerial Finance*. Pearson.

- Hidayat, B., Rahardjo, B., & Mulyo, J. H. (2017). Strategi Pemberdayaan UMKM Agroindustri untuk Menghadapi MEA 2015 (Studi Kasus di Kabupaten Semarang). *Journal of Management*, 3(2), 1-10.
- Huston, S. J. (2010). Measuring financial literacy. *The Journal of Consumer Affairs*, 44(2), 296-316.
- Kusumastuti, R. D., Husodo, Z. A., & Suardi, I. (2014). Analisis Pengembalian Modal Investasi Usaha Kecil dan Menengah (Studi Kasus pada Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Surakarta). *Jurnal Dinamika Manajemen*, 5(1), 58-68.
- Lusardi, A., & Mitchell, O. S. (2014). The Economic Importance of Financial Literacy: Theory and Evidence. *Journal of Economic Literature*, 52(1), 5-44.
- Nuryanah, S., & Siregar, S. V. (2013). Pengaruh Literasi Keuangan Terhadap Akses Pembiayaan dan Pertumbuhan Usaha (Studi pada UKM di Kota Tangerang Selatan). *Jurnal Akuntansi*, 1(2), 129-144.
- Rahman, R. F. N. (2015). Pengaruh Modal, Pengetahuan, dan Inovasi terhadap Kinerja UMKM Kecamatan Karangrejo Kabupaten Tulungagung. *Artikel Universitas Nusantara PGRI Kediri*, 1(11), 1–16.
- Sulistiyastuti, D. . (2004). Dinamika Usaha Kecil dan Menengah (UMK); Analisis Konsentrasi Regional UKM Indonesia 1999-2001. *Jurnal Ekonomi Pembangunan*, 9(2).
- Suroto, S., Winatha, I. K., & Rahmawati, F. (2022). Strategi Peningkatan Self-Directed Learning Melalui Pemahaman Literasi Pada Online Learning. *Jurnal Pengabdian Sosial Indonesia (Journal of Indonesian Social Service)*, 2(1), 22-27.
- Suryana. (2003). *Kewirausahaan: Pedoman Praktis, Kiat dan Proses Menuju Sukses*. Jakarta: Salemba Empat.
- Susilo, SY., & Sutarta, A. . (2004). Masalah dan Dinamika Industri Kecil Pasca Krisis Ekonomi. *Jurnal Ekonomi Pembangunan*, 9(1), 65–78.
- Tanan, C. I., & Dhamayanti, D. (2020). Pendampingan UMKM dalam pengelolaan keuangan usaha guna peningkatan ekonomi masyarakat di distrik abepura jayapura. *Amalee: Indonesian Journal of Community Research and Engagement*, 1(2), 173-185.
- Yulianto, Y. (2022). Penerapan Unsur-Unsur Manajemen di Rudi Aurel (Ra) Point Swalayan & Dept Store Metro Dalam Perspektif Manajemen Bisnis Islam. Al-Wathan: *Jurnal Ilmu Syariah*, 3(01), 1-50.
- Zain, H. M. ., Fattah, S., Djauhariah, L., Siswadharma, B., Mustari, B., & Tadjibu, M. . (2007). Skema Pembiayaan Perbankan Daerah Menurut Karakteristik UMKM Pada Sektor Ekonomi Unggulan di Sulawesi Selatan. Diakses Dari [Http://Www.Smedec.Com](http://Www.Smedec.Com) Pada Tanggal 23 Februari 2022.