

## **Peningkatan Pendapatan Pengusaha Mikro Qatar Tailor Melalui Pelatihan Inovasi Dan Strategi Pemasaran Di Gampong Blang Pulo**

Dy Ilham Satria<sup>1</sup> Muhammad Yusra<sup>2</sup> Hilmi<sup>3</sup> Nur Afni Yunita<sup>✉4</sup>

<sup>1</sup>Faculty of Economic, Malukissaleh University, Bukit Indah, Lhokseumawe, 24352, Indonesia, [dyilham@unimal.ac.id](mailto:dyilham@unimal.ac.id)

<sup>2</sup>Faculty of Economic, Malukissaleh University, Bukit Indah, Lhokseumawe, 24352, Indonesia, [myusra@unimal.ac.id](mailto:myusra@unimal.ac.id)

<sup>3</sup>Faculty of Economic, Malukissaleh University, Bukit Indah, Lhokseumawe, 24352, Indonesia, [hilmi@unimal.ac.id](mailto:hilmi@unimal.ac.id)

<sup>4</sup>Faculty of Economic, Malukissaleh University, Bukit Indah, Lhokseumawe, 24352, Indonesia, [nurafni.yunita@unimal.ac.id](mailto:nurafni.yunita@unimal.ac.id)

✉Corresponding Author: [nurafni.yunita@unimal.ac.id](mailto:nurafni.yunita@unimal.ac.id) | Phone: +6282167312144

---

### **Abstrak**

Permasalahan yang dihadapi mitra, meliputi aspek produksi, aspek manajemen keuangan serta aspek pemasaran. Tujuan kegiatan untuk menemukan solusi permasalahan yang dihadapi mitra pengusaha mikro Qatar Tailor yang Tim PKM jalankan dalam program pengabdian pada masyarakat, melalui pendampingan, dan pelatihan dan pengadaan peralatan. Metode yang ditawarkan kepada mitra adalah diskusi, pelatihan dan pendampingan. Hasil Kegiatan pengabdian ini bermanfaat bagi mitra, mendapatkan tambahan bantuan persediaan bahan baku, mendapatkan pelatihan inovasi produk, pemasaran dan promosi, penyusunan laporan keuangan sederhana.

**Keyword :** Revenue; Product Inovation; Marketing Strategy;

---

### **Pendahuluan**

Inovasi bisnis merupakan salah satu langkah yang awal untuk tetap bertahan selama masa pandemi Covid 19 ini. Sebahagian perusahaan – perusahaan besar gulung tikar karena tidak mampu mencari jalan keluar. Apalagi Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) yang mati-matian mencari solusi tetap bertahan selama pandemi. inovasi diperlukan dalam langkah meningkatkan pendapatan perusahaan.

Menurut Keiso (2007:93) Pendapatan adalah Arus kas masuk atau kenaikan aktiva suatu perusahaan atau penurunan kewajiban (atau keduanya) adalah Arus masuk ativa dan atau penyelesaian kewajiban akibat penyerahan atau produksi barang, pemberian jasa, atau kegiatan menghasilkan laba lainnya yang membentuk operasi utama atau inti perusahaan yang berkelanjutan selama suatu periode. Sedangkan UMKM didefinisikan sebagai h usaha yang punya peranan penting dalam perekonomian Negara Indonesia, baik dari sisi lapangan kerja yang tercipta maupun dari sisi jumlah usahanya, Rudiato (2003).

Dalam kegiatan Program Kemitraan Masyarakat ini, kami memiliki satu mitra Pengusaha Mikro dibidang menjahit, yang berusaha kuat untuk menjadi wirausahawan tangguh dan produktif. Berikut adalah analisis situasi dari hasil kunjungan awal dan observasi lapangan yang kami lakukan pada pengusaha mikro Qatar Tailor yang beralamat di Jl. Medan-Banda Aceh No. 14 Gampong Blang Pulo Kecamatan Muara Satu Kota Lhokseumawe.

Pengusaha Mikro Qatar Tailor yang sudah sejak lama bercita - cita mendirikan usaha sendiri. Berdiri sejak tahun 2001 di Batuphat, kemudian pindah ke Gampong Blang Pulo pada tahun 2005. Rusli, biasa akrab di sapa "Bang Rusli" pemilik usaha menjahit yang diberi nama "Qatar Taylor" menerima pesanan jahitan pakaian pria, wanita, dan anak-anak yang buka setiap hari mulai pukul 08.00 WIB hingga pukul 22.00 WIB.

Awalnya bang Rusli hanya menerima pesanan menjahit pakaian dirumahnya, menjahit berbagai jenis pesanan pakaian kantor, seragam sekolah dan baju gaun dan kebaya wanita untuk kondangan. Beliau hanya bekerja seorang diri dalam menjahit berbagai pesanan pakaian dari konsumennya, dan belum memproduksi pakaian tanpa pesanan.

Secara berangsur-angsur, items produknya bertambah dan semakin ramai pesanan, sehingga membuka toko kecil di dekat rumahnya serta memberdayakan 4 orang warga sekitar yang notabene masih pengangguran dan diajarkan pelatihan kursus menjahit dari nol. Fokus pemberdayaan warga sekitar telah memberikan hasil yang menggembirakan, yakni penjahit Qatar Taylor, yang dalam hal ini adalah SDM terpenting pada proses produksi jahit, telah meningkat taraf hidupnya, dikarenakan penghasilan dari produksi jahitan meningkat. Disini terlihat, bahwa usaha mikro memiliki efek positif untuk produktivitas warga dan lingkungan sekitar.

Persoalan utama yang dihadapi oleh mitra yakni keterbatasan modal berupa alat menjahit yang modern dan otomatis untuk inovasi produk-produk jahitan yang kekinian. Disamping itu, persediaan barang/bahan baku berupa

bakal kain masih kurang, sehingga konsumen harus membawa baka kain sendiri apabila ingin menjahit (pesan) pakaiannya. Permasalahan lain yang dihadapi Qatar Taylor adalah pencatatan transaksi (pembukuan) yang masih belum tersusun rapi dan dikelola secara sederhana sehingga informasi keuangan yang dihasilkan belum terdokumentasi dengan baik dan juga dari segi strategi pemasaran yang belum maksimal

Permasalahan mitra yang diprioritaskan untuk didampingi adalah aspek produksi dan manajemen usaha. Beberapa kendala dan permasalahan yang dihadapi mitra Usaha Mikro Qatar Taylor, dapat dirangkum pada tabel 1. Berikut ini:

**Table 1.** Permasalahan Mitra (Qatar Tailor)

Aspek Ekonomi	Permasalahan Mitra
Aspek Produksi	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Keterbatasan peralatan dan perlegkapan produksi</li> <li>2. Kesederhanaan peralatan dan perlengkapan produksi</li> <li>3. Keterbatasan pajakan produk akhir</li> <li>4. Keterbatasan penyimpanan stok</li> </ol>
Aspek Manajemen keuangan dan Pemasaran	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Ketiadaan Laporan Keuangan</li> <li>2. Keterbatasan dan kapasitas pemasaran</li> <li>3. Ketiadaan kegiatan promosi</li> </ol>

## METODE PELAKSANAAN

Program pengabdian ini dilaksanakan di Gampong Blang Pulo Kecamatan Muara Satu Kota Lhokseumawe yang berjarak hanya 2 Km dari Kampus Bukit Indah Universitas Malikussaleh. Program pengabdian ini dilaksanakan dalam beberapa tahapan yang terdiri dari Pemilihan sasaran, mengidentifikasi masalah, menyampaikan tawaran solusi kepada mitra, pelaksanaan pendekatan yang ditawarkan, monitoring dan evaluasi.

Adapun metode dalam melaksanakan solusi dari permasalahan mitra yang ditawarkan dan disepakati dapat dilihat pada Tabel 2 berikut ini:

**Table 2.** Metode Pelaksanaan PKM

Aspek Ekonomi	Metode Pelaksanaan TIM PKM	Tujuan Kegiatan
Aspek Produksi	Penambahan/pengadaan peralatan dan perlengkapan produksi meliputi bantuan alat penunjang berupa mesin jahit listrik portable, dan mesin jahit manual	Memotivasi mitra untuk lebih berkreasi dalam menghasilkan produk baru
Aspek Manajemen keuangan dan Pemasaran	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Pelatihan dan pendampingan pembuatan catatan/laporan keuangan.</li> <li>2. Pelatihan Inovasi dalam menjahit bernuansa kekinian</li> <li>3. Pelatihan manajemen pemasaran dan promosi</li> </ol>	<p>Mitra mampu membuat pembukuan yang benar sehingga dapat mengelola usaha dengan efisien dengan mengontrol pengeluaran yang tidak perlu dan meningkatkan investasi untuk pengembangan usaha</p> <p>Mitra memperoleh pengetahuan dan wawasan tentang inovasi-inovasi yang dapat menciptakan produk hajian yang mengikuti perkembangan pasar dan kekinian.</p> <p>Mitra dapat menentukan strategi-strategi yang tepat dan sesuai dalam memasarkan serta mempromosikan produk.</p>

Berdasarkan uraian pada Tabel.2 dapat disimpulkan bahwa metode atau pendekatan yang ditawarkan dan telah disepakati bersama dengan mitra pengusaha mikro Qatar Tailor adalah diskusi, pelatihan dan pendampingan serta penambahan/pengadaan peralatan dan perlengkapan usaha untuk memotivasi mitra dalam mencapai keberhasilan usahanya. Keberhasilan metode pelaksanaan tak luput dari partisipasi aktif antar TIM PKM dan mitra. Partisipasi tersebut dimulai dari terbukanya mitra terhadap semua proses atau tahapan kegiatan PKM. Kegiatan ini akan dilakukan ditempat mitra. Partisipasi mitra dalam proses pendampingan, penyuluhan, praktek dan pelatihan dengan mengikuti proses dengan baik dan dapat memahaminya secara baik. Serta tim PKM pun dapat memberikan masukan kepada pihak mitra dan bekerjasama dengan baik.

## SOLUSI YANG DITAWARKAN

Adanya beberapa hal yang menjadi permasalahan mitra, telah memotivasi Tim PKM Pembinaan Desa Lingkungan untuk menemukan solusi dalam menjalankan program pengabdian pada masyarakat, melalui pendampingan, dan pelatihan dalam bentuk workshop. Dari situasi dan permasalahan yang dihadapi mitra, maka tawaran solusi tim PKM adalah:

1. Solusi pada aspek produksi adalah penambahan alat produksi seperti mesin jahit elektrik portable, mesin jahit manual dan pengadaan tempat pajangan dan penyimpanan stok produk.
2. Solusi aspek manajemen usaha ditawarkan solusi pelatihan dan pendampingan pembuatan catatan atau laporan keuangan, pelatihan inovasi produk, dan pelatihan manajemen pemasaran dan promosi. Kegiatan pelatihan yang dikemas dalam bentuk Workshop diberikan tiga materi penting dalam bentuk modul, yang berisi: (Modul 1). Tentang Metode pengelolaan administrasi keuangan sederhana bagi usaha mikro, (Modul 2). Inovasi dalam usaha menjahit bernuansa kekinian, (Modul 3). Strategi pemasaran dan promosi produk.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

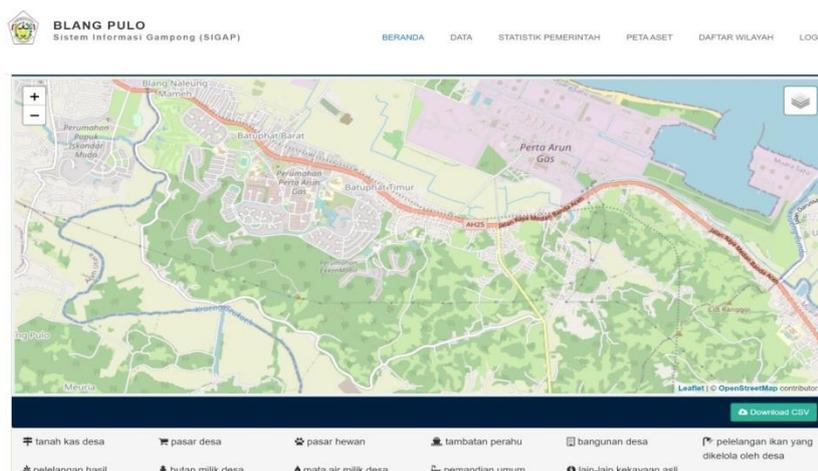
### Deskriptif Gampong Blang Pulo dan Profil Mitra

Gampong Blang Pulo terletak di wilayah Kecamatan Muara Satu Kota Lhokseumawe Provinsi Aceh, dengan Luas Wilayahnya, ± 1000 Ha, dibagi 3 Dusun/Lingkungan yaitu Dusun Teungoh, Dusun Cot Mon Turab dan Dusun Arongan, yang berada di Kota Lhokseumawe dengan Jarak tempuh dari pusat kota kecamatan ± 4 Km, memiliki batas wilayah sebagai berikut :

Sebelah Utara	: PT Arun
Sebelah Selatan	: Cot Trieng/Ujong Pacu
Sebelah Timur	: Padang Sakti
Sebelah Barat	: Batuphat Timur

Gampong ini terletak di dataran dengan ketinggian 1m di atas permukaan laut beriklim tropis suhu rata-rata 3,70° Celsius, dengan curah hujan rata-rata 1.300 mm/th. Secara umum keberadaan jumlah penduduk Blang Pulo sebesar 4450 jiwa dengan Laki-laki sebanyak 8974 jiwa dan Perempuan sebanyak 2286 jiwa dengan jumlah Kepala Keluarga sebanyak 1081 KK dengan rata-rata tingkat pendidikan SD sebanyak 200jiwa, SLTP/SMP sebanyak 330 jiwa, SMU/SLTA sebanyak 520 jiwa dan D3/S1/S2 sebanyak 120 jiwa, dengan kepadatan penduduk 20 jiwa/Ha.

Perkembangan ekonomi di Gampong ini ditopang oleh pertanian, perdagangan, dan home industri. Produktivitas dan akses penting didukung oleh bidang pertanian, seperti pertanian pepaya madu, persawahan dan pertanian tanaman muda lainnya. Kondisi sosial kemasyarakatan di Gampong Blang Pulo berjalan normal dimana kegiatan-kegiatan kemasyarakatan berjalan dengan baik, kondisi perkampungan pendudukan masih belum tertata dimana perkampungan tidak teratur dan masih banyak lahan-lahan kosong yang pemanfaatannya belum begitu maksimal. Peta Gampong Blang Pulo dapat dilihat pada gambar 1 berikut:



Gambar 1. Peta Gampong Blang Pulo

Usaha mikro Qatar Tailor yang beralamat di Jl. Medan-Banda Aceh No. 14 Gampong Blang Pulo Kecamatan Muara Satu Kota Lhokseumawe. Usaha konveksi ini didirikan oleh Bapak Rusli pada tahun 2001. Usaha mikro Qatar Tailor yang menjadi mitra dalam PKM ini buka setiap hari dari pukul 08.00 s.d 22.00 WIB. Sampai dengan PKM ini dibuat, sudah memiliki empat orang karyawan, yang kesemua karyawannya tersebut berasal dari warga yang kurang mampu di Gampong Blang Pulo. Orderan jahitan berasal dari masyarakat sekitar, namun terkadang juga menerima orderan dari kantor pemerintah.

Awal mula berdiri usaha ini hanya ada satu mesin jahit manual, sekarang memiliki dua buah mesin jahit manual, 3 buah mesin jahit listrik, mesin pasang kancing, dan satu buah mesin obras. Usaha ini berada di samping rumahnya dengan ukuran bangunan 3x4 meter persegi. Lokasi dan usaha mitra dapat dilihat pada gambar 2. berikut ini:



Gambar 2. Profil Usaha Mitra

### Pelaksanaan Kegiatan dengan Mitra

Hasil komunikasi awal antara tim pelaksana PKM dengan Mitra PKM dalam hal ini usaha Mikro Qatar Taylor dan masyarakat Blang Pulo, diperoleh informasi terkait permasalahan yang dihadapi mitra, yaitu dari segi aspek produksi dan juga aspek pemasaran. Untuk menggali lebih jauh permasalahan yang dihadapi mitra tersebut, diadakanlah Focus Group Discussion (FGD) pertama antara tim pelaksana PKM dengan mitra PKM yaitu usaha Qatar Taylor. FGD dihadiri oleh pemilik usaha mikro Qatar Taylor dan karyawan, dan tim pelaksana PKM yang bertempat di Qatar Taylor Gampong Blang Pulo.

Pembahasan seputaran profil mitra, permasalahan utama mitra, serta solusi yang disepakati bersama, yaitu terkait berbagai aspek, terutama aspek produksi dan aspek pemasaran yang difokuskan untuk mencari solusi dari permasalahan yang dihadapi oleh mitra. Selanjutnya juga dilakukan FGD berikutnya demi mencari solusi yang paling sesuai dengan kondisi permasalahan yang dihadapi mitra. Dari hasil FGD tersebut disepakatilah untuk dilakukannya pendampingan dan pelatihan inovasi produk dan pembuatan laporan keuangan sederhana untuk usaha Qatar Taylor, dan pelatihan manajemen pemasaran dan promosi. Kegiatan pelatihan yang dikemas dalam bentuk Workshop diberikan dua materi penting dalam bentuk modul, yang berisi: Modul 1). Tentang Inovasi Produk dalam usaha menjahit bernuansa kekinian, Modul 2). Strategi pemasaran dan promosi produk. Pelatihan diadakan dua sesi, sesi pertama pendampingan dan pelatihan aspek produksi, dan sesi kedua pendampingan dan pelatihan aspek pemasaran.

Inovasi produk mengacu pada sifat seperti memperbarui, mengubah, atau membuat proses maupun produk, serta cara dalam melakukan sesuatu sehingga menjadi lebih efektif. Dalam konteks bisnis atau usaha, hal ini berarti menerapkan ide-ide baru, meningkatkan layanan yang ada, serta membuat produk-produk lain yang lebih dinamis (Dhewanto, 2015). Inovasi itu sendiri merupakan salah satu faktor penentu dari sukses perusahaan yang diperlukan agar tetap bertahan, atau menjadi lebih kompetitif. Hubies (2012) mendefinisikan inovasi sebagai suatu perubahan atau ide besar dalam sekumpulan informasi yang berhubungan antara masukan dan luaran.

Inovasi yang sukses adalah sederhana dan terfokus. Inovasi harus terarah secara spesifik, jelas dan memiliki desain yang dapat diterapkan. Dalam prosesnya, inovasi menciptakan pelanggan dan pasar yang baru. Menurut Lupiyoadi (2014) inovasi yang dapat dilakukan oleh usaha mikro antara lain: (1) pengenalan suatu barang baru, atau perbaikan dari barang yang sudah ada; (2) pengenalan metode produksi baru; (3) pembukaan pasar baru; (4) penciptaan atau pengadaan persediaan bahan mentah atau setengah jadi baru dan (5) penciptaan suatu bentuk organisasi baru.

Berdasarkan referensi diatas, adapun inovasi dan strategi pemasaran yang dilakukan oleh TIM PKM dapat diuraikan pada Tabel 3. dan dokumentasi pelatihan dapat dipilah pada gambar 3, 4, 5 dan 6.

Tabel 3. Inovasi dan Strategi Pemasaran yang dilakukan TIM PKM

Jenis Inovasi	Analisa Kelemahan Mitra	Inovasi dan Strategi Pemasaran TIM PKM
Inovasi Manajemen Produksi	Pada masa pandemi covid19, hampir semua persediaan bahan baku mitra habis untuk membiayai operasional usaha konveksi seperti listrik dan gaji karyawan, sementara orderan jahitan mengalami penurunan yang signifikan. Mitra membutuhkan bahan bakal kain untuk dapat kembali memproduksi jahitannya agar pendapatan dapat meningkat. Selama ini mitra kesulitan dalam membeli Kembali bahan baku dikarenakan biaya operasional dan pendapatan usaha yang tidak seimbang.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Memberikan bantuan bahan baku habis pakai kepada mitra, berupa bakal kain. Bakal kain berupa beberapa item bahan yang sering dipesan dan familiar bagi konsumen, seperti kain katun jepang, dan kain eplana.</li> <li>2. pelatihan tentang inovasi produk dan peningkatan pendapatan umkm di masa pandemic covid19, yang membedah tentang strategi bertahan dimasa pandemic, dan membangun kekuatan tim, serta mengatur cash flow keuangan usaha mikro Qatar</li> </ol>

---

Inovasi Manajemen Keuangan dan Strategi Pemasaran	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Mitra tidak pernah sama sekali memperhatikan aspek pemasaran sehingga usaha mitra selama bertahun-tahun tidak pernah mengalami peningkatan omset yang signifikan. Pelanggan mitra selama ini hanya masyarakat gampong sekitar.</li><li>2. Mitra tidak melakukan pencacatan atas laporan keuangan usaha sehingga mitra tidak dapat mengetahui secara spesifik pertumbuhan perusahaan. Kondisi demikian dapat membuat mitra terjebak terlalu lama pada usaha yang sebenarnya mungkin tidak menguntungkan atau mitra mengalami kerugian dalam jangka waktu yang sudah lama.</li></ol>	Taylor selaku mitra dengan baik
		<ol style="list-style-type: none"><li>1. Membaerikan Pelatihan Pemasaran usaha taylor, diberikan agar mitra memperoleh pemahaman yang lebih baik tentang bagaimana meningkatkan pelanggan dan omset, mengikuti trend fashion, dan memperluas relasi, serta memberikan pelayanan yang baik. Pelatihan ini dilaksanakan pada tanggal 17-18 November 2021.</li><li>2. Melakukan edukasi dan pelatihan korespondensi bisnis juga diberikan untuk dapat menciptakan pasar dengan instansi pemerintah maupun swasta. Pelatihan ini merupakan bagian dari pengembangan dan perluasan pasar guna meningkatkan omset dan pendapatan. Pelatihan ini dilakukan agar mitra dapat menciptakan peluang untuk masuk ke dalam proyek – proyek pengadaan suatu perusahaan/instansi yang beroperasi di daerah sekitar</li><li>3. Melakukan Pelatihan dan pendampingan pembuatan pembukuan atau laporan keuangan sederhana berupa laporan arus kas, rugi laba dan neraca</li></ol>

---



Gambar 3. FGD



Gambar 4. Pelatihan PKM Peningkatan Pendapatan melalui Inovasi dan Strategi Pemasaran



Gambar 5. Pelatihan PKM pada Aspek Produksi



Gambar 6. Pelatihan PKM pada Aspek Manajemen Keuangan dan Pemasaran

## Tindak Lanjut

Kegiatan PKM yang dilakukan memberikan dampak yang positif pada mitra. Mitra memiliki beberapa kemajuan, mitra memiliki persediaan bahan baku untuk usahanya. Mitra memiliki ilmu dan wawasan dalam hal inovasi produk dan strategi pemasaran yang tepat. Hal ini tentunya berdampak pada pendapatan mitra yang meningkat dibanding sebelumnya. Hasil monitoring dan evaluasi terhadap aspek produksi dari program PKM ini menunjukkan peningkatan yang baik, dimana mitra menemukan semangat untuk terus memproduksi hasil jahitannya. Mitra memiliki hanger yang cukup dan etalase memadai untuk memajang dan menyimpan lebih banyak stok bahan baku berupa persediaan bahan baku produksi dari pada sebelumnya dimana etalasnya kosong persediaan. Dan kini mitra sudah

mulai berinovasi dalam produknya dan semakin mantab dalam membangun Kerjasama tim, sebagai bagian dari strategi bertahan di masa pandemic covid19.

Selain mendukung peningkatan produksi, kegiatan PKM juga memberikan dampak positif dibidang manajemen keuangan dan pemasaran. mitra mengetahui teknik-teknik pemasaran yang relevan dengan usahanya dan lingkungan sekitar. Mitra dapat menambah jangkauan pasar lebih luas lagi dari sebelumnya. Mitra dapat lebih memperkenalkan produk dan menarik konsumen. Pelatihan korespondensi bisnis juga diberikan untuk dapat menciptakan pasar dengan instansi pemerintah maupun swasta. Pelatihan ini merupakan bagian dari pengembangan dan perluasan pasar guna meningkatkan omset dan pendapatan. Pelatihan ini dilakukan agar mitra dapat menciptakan peluang untuk masuk ke dalam proyek - proyek pengadaan suatu perusahaan/instansi yang beroperasi di daerah sekitar.

Selanjutnya dibidang keuangan Mitra dapat mengetahui perkembangan/pertumbuhan usahanya. Mitra mampu menekan angka-angka pengeluaran yang tidak perlu. Mitra sudah memiliki komitmen untuk memisahkan keuangan usaha dengan keuangan untuk kebutuhan sehari-hari. Mitra mampu saving profit untuk masa-masa sulit setelah dilakukan pelatihan pembuatan laporan keuangan usaha mitra.

## **Kesimpulan**

Hasil Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat Skema Pembinaan Desa Lingkungan yang dapat disimpulkan yaitu Kegiatan pengabdian ini bermanfaat bagi mitra. Mitra mendapatkan tambahan bantuan persediaan bahan baku berupa bakal kain,yang dapat ditempatkan lemari etalase sebagai bagian dari strategi produksi. Dengan adanya persediaan bahan ini meningkatkan produktifitas mitra dengan volume dan jenis yang meningkat. Mitra juga mendapatkan pelatihan dan pendampingan inovasi produk, , pemasaran dan promosi, penyusunan laporan keuangan sederhana dan mampu menerapkannya. Mitra dapat meningkatkan keterampilan, kualitas produk, kuantitas produk, jenis produk, kapasitas produksi, aset dan pendapatan usaha.

## **Ucapan Terima Kasih**

Penulis mengucapkan terimakasih kepada Rektor Universitas Malikussaleh, Pihak LPPM, Dekanat Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Geuchik dan Aparatur Desa Balang Pulo, Mitra Qatar Taylor, dan semua pihak yang telah membantu kegiatan baik secara finansial melalui pendanaan program PNBP, tenaga serta ide pemikiran.

## **Referensi**

- Dheawanto, Wawan, dkk (2015).Manajemen Inovasi Untuk Usaha Kecil dan Mikro.Bandung:Alfabeta.  
Donal E. Kieso, Jerry J. Weygandt, and Terry D. Warfield, 2007, Akuntansi Intermediate. Edisi Keduabelas, Jakarta :Erlangga  
Hubeis, Musa (2012). Manajemen Kreativitas dan Inovasi dalam Bisnis. Jakarta: PT. Hecca Mitra Utama.  
Keiso, Donald, dkk. (2007).  
Lupiyoadi, Rambat, (2014). Manajemen Pemasaran Jasa Berbasis Kompetensi. Jakarta: Salemba Empat.  
Rudjito. (2003). Strategi Pengembangan Umkm Berbasis Strategi Bisnis, Makalah Yang Di Sampaikan Pada Seminar Peran Perbankan Dalam Memperkokoh Ketahanan Nasional Kerjasama Lemhanas RI Dengan BRI