



Website:

ejournal.umm.ac.id/index.php/janayu

Afiliasi:

¹Fakultas Ekonomi dan Bisnis,
Universitas Muhammadiyah Malang,
Malang, Indonesia

***Correspondence:**

zubaidah.hasan17@gmail.com

DOI: [10.22219/janayu.v1i2.12443](https://doi.org/10.22219/janayu.v1i2.12443)

Sitasi:

Zubaidah, S., & Kholmi, M. (2020).
Pendampingan Manajemen Usaha
Pada UKM Sepatu Bersih Di Malang.
*Jurnal Pengabdian dan Peningkatan Mutu
Masyarakat*, 1(2), 159- 167.

Proses Artikel

Diajukan:

8 Juni 2020

Direviu:

8 Juni 2020

Direvisi:

22 Juli 2020

Diterima:

24 Juli 2020

Diterbitkan:

29 Juli 2020

Alamat Kantor:

Jurusan Akuntansi Universitas
Muhammadiyah Malang
Gedung Kuliah Bersama 2
Lantai 3.
Jalan Raya Tlogomas 246,
Malang, Jawa Timur,
Indonesia

P-ISSN: 2721-0421

E-ISSN: 2721-0340

Tipe Artikel: Paper Pengabdian

Pendampingan Manajemen Usaha Pada UKM Sepatu Bersih Di Malang

Siti Zubaidah^{1*}, Masiyah Kholmi¹

ABSTRACT

This service was carried out in the clean shoe business group. The purpose of this service is to form / develop a group of people as prospective entrepreneurs who are economically independent with a specific target to be achieved is to provide assistance in business management, especially in the bookkeeping and sales system of UKM Clean Shoes in Malang. The partner in this service is UKM "Clean Shoes". Clean shoes is a brand of premium shoes treatment service provider that has been engaged in Malang since May 2014. The services offered include fast clean, deep clean, unionization, women care, recolour upper, recolour midsole, reglue, shoes sanitizer, customeshoe, and pick up delivery. The main problem of SMEs and agreed to be resolved first is that there is no good bookkeeping and sales system, The method used in solving partner problems is providing assistance and tutorials on bookkeeping and sales systems.

KEYWORDS: Bookkeeping; Business Management; System Of Sales.

ABSTRAK

Pengabdian ini dilakukan dalam kelompok bisnis sepatu bersih. Tujuan dari layanan ini adalah untuk membentuk / mengembangkan sekelompok orang sebagai calon wirausahawan yang mandiri secara ekonomi dengan target spesifik yang ingin dicapai adalah memberikan bantuan dalam manajemen bisnis, terutama dalam sistem pembukuan dan penjualan UKM Clean Shoes di Malang. Mitra dalam layanan ini adalah UKM "Sepatu Bersih". Sepatu bersih adalah merek penyedia layanan perawatan sepatu premium yang telah bergerak di Malang sejak Mei 2014. Layanan yang ditawarkan antara lain sepatu cepat bersih, bersih, penyatuan, perawatan wanita, bagian atas recolour, bagian tengah sololour, reglue, pembersih sepatu, customeshoe, dan mengambil pengiriman. Masalah utama UKM dan sepakat untuk diselesaikan pertama adalah bahwa tidak ada sistem pembukuan dan penjualan yang baik, Metode yang digunakan dalam memecahkan masalah mitra adalah memberikan bantuan dan tutorial tentang pembukuan dan sistem penjualan.

KATA KUNCI: Pembukuan; Manajemen Bisnis; Sistem Penjualan

PENDAHULUAN

Sepatu bersih adalah sebuah brand penyedia layanan *premium shoes treatment* yang telah bergerak di Malang sejak bulan Mei tahun 2014. Usaha Sepatu bersih telah memiliki 3 cabang yaitu Sepatu bersih Store di Jalan Mayjen Panjaitan no.225 B Malang, Sepatu Bersih 2nd Store di Jalan Raya Sengkaling 203 Malang dan Sepatu Bersih Kediri di Jalan Sukarno Hatta no. 56 Kediri. Service yang ditawarkan antara lain *fast clean, deep clean, Unyellowing, women care, recolour upper, recolour midsole, reglue, shoes sanitizer, custome shoe, dan pick up delivery.*

Respon masyarakat Malang akan jasa ini sangatlah positif. Kenapa? karena awal usaha ini terbentuk tanpa adanya tim marketing sekalipun, customer datang dengan sendirinya. Usaha ini diawali dari adanya masalah pada owner, yaitu bingung mencari tempat untuk merawat sepatunya. Di Malang masih belum ada usaha yang bisa membersihkan dan merawat sepatu. Seiring berjalannya waktu ternyata masih banyak masyarakat yang masih awam mengenai adanya jasa seperti sepatu bersih. Akhirnya sepatu bersih memutuskan untuk sosialisasi kepada masyarakat dengan sering mengikuti *open booth*, pada acara seperti konser, *car free day* dan pusat keramaian dengan cara membagi brosur dan mengedukasi mereka tentang perawatan sepatu yang benar.

Jasa yang diberikan meliputi *Fast clean* yaitu jasa yang diberikan hanya membersihkan bagian luar dari sepatu saja yaitu bagian *midsole* dan *upper sole* saja; *Deep clean* yaitu layanan pembersihan sepatu secara menyeluruh pada bagian sepatu sehingga dapat membersihkan sepatu secara total; *Unyellowing Treatment* yaitu salah satu layanan yang diberikan sepatu bersih yang bertujuan untuk menghilangkan noda kekuningan pada sepatu bagian *midsole* yang dikarenakan oleh pemakaian dan perawatan yang salah terhadap sepatu tersebut; *Women Care* yaitu layanan dari sepatu bersih yang memprioritaskan bagi pelanggan wanita yang ingin menggunakan jasa sepatu bersih untuk membersihkan sepatunya dengan harga yang lebih murah; *Kids* yaitu layanan untuk sepatu anak-anak yang memiliki size dibawah 35. Layanan yang diberikan hampir sama dengan *deep clean*; *ReColour* yaitu salah satu layanan yang diberikan sepatu bersih untuk pengembalian warna asli sepatu yang sudah pudar akibat pemakaian; *Reglue* adalah layanan untuk memperbaiki kerusakan yang ada di bagian *outsole* dari sepatu; *Shoe Sanitizer* adalah layanan untuk menghilangkan hingga 99% bau, bakteri, dan jamur di bagian dalam *outsole*; *Custom Shoe* adalah salah satu layanan yang diberikan sepatu bersih untuk mengubah warna asli sepatu dengan bahan sepatu dan warna yang memungkinkan. Pendapatan tahun 2017 dan 2018 dari 3 cabang usaha sepatu bersih sebagaimana pada tabel 1 dibawah ini.

Bulan	2017	2018
Januari	Rp. 27.300.000,00	Rp. 28.600.000,00
Februari	Rp. 23.350.000,00	Rp. 31.550.000,00
Maret	Rp. 19.200.000,00	Rp. 30.400.000,00
April	Rp. 16.450.000,00	Rp. 32.250.000,00
Mei	Rp. 17.360.000,00	Rp. 33.760.000,00
Juni	Rp. 21.350.000,00	Rp. 34.450.000,00
Juli	Rp. 22.700.000,00	Rp. 36.700.000,00
Agustus	Rp. 23.400.000,00	Rp. 37.400.000,00
September	Rp. 26.500.000,00	Rp. 38.500.000,00
Oktober	Rp. 24.250.000,00	Rp. 39.650.000,00
November	Rp. 26.750.000,00	Rp. 39.650.000,00
Desember	Rp. 28.450.000,00	Rp. 41.050.000,00

Tabel 1.
Data
Pendapatan
tahun 2017 dan
2018

Analisis situasi usaha mitra ditinjau dari beberapa aspek sebagaimana dijelaskan pada table 2 berikut ini:

ASPEK	UKM “Sepatu Bersih”
Sumber Daya Manusia	<ul style="list-style-type: none"> Tenaga kerja berjumlah 8 orang, yang bekerja sebagai manajer 2 orang yaitu manajer marketing dan manajer produksi dan di bagian produksi sebanyak 3 orang dan 3 orang di bagian Marketing
Kondisi Manajemen dan Investasi	<ul style="list-style-type: none"> Kondisi manajemen kurang tertata dengan baik yang meliputi pembagian kerja bagian produksi, bagian Marketing, dan bagian keuangan belum ada. Peralatan yang dimiliki adalah alat-alat di kantor, yaitu 2 komputer, meja, kursi dan alat perawatan sepatu. Dan baru memiliki 1 blower sebagai alat pengering, ini belum cukup. Memiliki 3 cabang Fasilitas terdiri dari gedung dengan ukuran 4x4 meter untuk toko dan tempat pemberian jasa.
Kondisi Produksi	<ul style="list-style-type: none"> Kapasitas produksinya relatif kecil untuk penjualan 3 cabang yaitu hanya 20 untuk satu minggu Sementara Permintaan jasa perawatan sepatu setiap harinya cukup besar dan meningkat yaitu 50 sepatu.
Kualitas Jasa	<ul style="list-style-type: none"> Tehnik/ proses pembersihan yang kurang baik Tempat pengerjaan kurang nyaman
Pemasaran	<ul style="list-style-type: none"> Apabila ada kebutuhan yang mendesak tidak dapat menyelesaikan dengan cepat Mulai bermunculan persaingan UKM perawatan Sepatu bersih Masih dapat memenuhi permintaan di kecamatan dinoyo saja.
Sistem Penjualan	Masih manual dan belum memiliki software
Bentuk kemasan	<ul style="list-style-type: none"> Sudah ada kemasan sebagai tempat sepatu setelah dibersihkan
Kondisi Keuangan	Laporan <ul style="list-style-type: none"> Belum mampu membuat proyeksi keuangan untuk memastikan apakah pengembangan usaha akan menguntungkan atau sebaliknya Belum ada pembukuan yang baik
Forum Pengusaha Perawatan sepatu	<ul style="list-style-type: none"> Belum ada forum pengusaha Perawatan sepatu
Kiat Usaha	<ul style="list-style-type: none"> Belum terfikir untuk mengevaluasi bagaimana respon konsumen terhadap layanan yang diberikan
Efisiensi biaya	<ul style="list-style-type: none"> Belum pernah mengevaluasi efisiensi usaha
Brand Logo	<ul style="list-style-type: none"> kurang menarik

Tabel 2.
Analisis Situasi
Usaha Mitra

Laporan keuangan sangat penting bagi sebuah usaha (Andriani, Atmadja, SE, & Sinarwati, 2014; Hapsari, Andari, & Hasanah, 2017; Narsa, Widodo, & Kurnianto, 2012; Wahid, 2017). Laporan keuangan dapat dipakai untuk mengukur kinerja usaha dan mengevaluasi kegiatan usaha sehingga dapat dilakukan tindakan yang dapat membantu pengusaha untuk memperbaiki usahanya sebelum benar-benar mengalami kebangkrutan (Nurhidayah Fitriani, 2019; Tri Widyawati, 2015; Zahara & Haryanti, 2011). Hal ini perlu dilakukan pendampingan dalam menyusun laporan keuangan dengan memakai software. Permasalahan yang terjadi pada usaha sepatu bersih ini adalah belum adanya pengelolaan keuangan yang baik, terlihat bahwa UKM belum mampu membuat proyeksi keuangan untuk memastikan apakah pengembangan usaha akan menguntungkan atau sebaliknya, belum ada pembukuan yang baik, terlihat pembukuannya belum terstandar, belum memiliki Software laporan keuangan

Dari hasil survey dan pengamatan langsung di lapang, ditemukan berbagai permasalahan terkait dengan UKM “Sepatu Bersih”. Permasalahan utama dari UKM dan disepakati untuk diselesaikan terlebih dahulu adalah yang pertama belum adanya pembukuan yang baik, terlihat bahwa UKM belum mampu membuat proyeksi keuangan untuk memastikan apakah pengembangan usaha akan menguntungkan atau sebaliknya, terlihat pembukuannya juga belum terstandar; yang kedua belum adanya sistem penjualan yang baik.

Permasalahan yang dihadapi oleh pemilik usaha merupakan masalah mendasar dalam kegiatan pemberdayaan ekonomi masyarakat. Karena itu sebagai upaya untuk membantu mengatasi masalah tersebut, maka mitra pengabdian perlu pendampingan dan pembinaan dalam melaksanakan usahanya hingga mandiri dan menjaga keberlanjutan usahanya. Melalui kegiatan pengabdian ini diharapkan mampu membantu mitra dalam menjaga eksistensinya dan pengembangan usahanya.

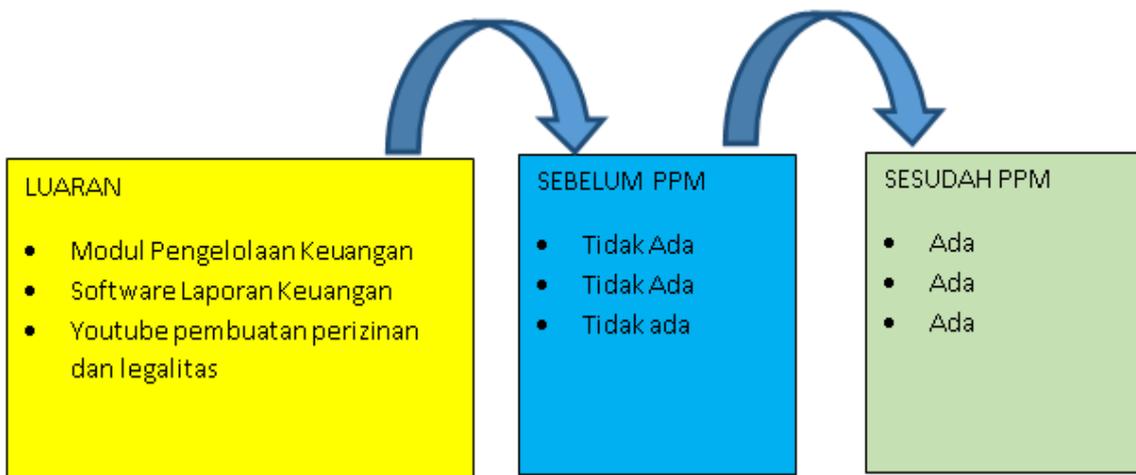
Berdasarkan pada permasalahan yang dihadapi oleh mitra, maka tujuan kegiatan pengabdian ini adalah Mitra pengabdian memiliki kemampuan atau skill yang semakin baik dan mental yang kuat dalam berwirausaha; Meningkatnya skill dan keterampilan dalam pembukuan dan sistem penjualan; Publikasi pengabdian di jurnal. Sehingga dapat memiliki manfaat dari sisi ekonomi, dapat meningkatnya omzet penjualan dan manajemen usaha yang lebih baik dan dari sisi IPTEKS, pengetahuan dan skill mitra tentang manajemen usaha terutama dalam pembukuan dan sistem penjualan akan menjadi lebih baik dari sebelumnya.

METODE

Berdasarkan pada analisis situasi dan permasalahan yang terjadi sebagaimana telah dibahas, maka kerangka pemecahan masalahnya adalah menggunakan metode pendekatan pelatihan dan pendampingan. Adapun upaya untuk menyelesaikan permasalahan yang dihadapi oleh mitra dalam penerapan ipteks bagi masyarakat dilakukan langkah-langkah pembelajaran dalam bentuk pelatihan secara intensif dan pendampingan berkelanjutan kepada mitra dengan ketentuan penyampaian materi secara klasikal dan materi keterampilan dalam bentuk praktek/demonstrasi serta pendampingan mengenai pembukuan dan sistem penjualan. Keseluruhan aktivitas program akan dilaksanakan dengan menggunakan metode yang disesuaikan dengan tujuan yang diharapkan. Beberapa metode tersebut akan melibatkan partisipasi mitra:

Tujuan Program	Kegiatan	Metode Kegiatan	Partisipasi Mitra
Memberikan tutorial tentang kelangsungan hidup sebuah usaha.	tutorial kelangsungan	Ceramah dan diskusi Tentang pentingnya kelangsungan hidup sebuah usaha.	<ol style="list-style-type: none"> Mitra aktif dalam penyusunan jadwal kegiatan dan melakukan koordinasi dengan anggota lain Mitra terlibat aktif dalam mengemukakan pendapat dan menyampaikan permasalahan yang dihadapinya. Mitra aktif dalam memberikan data yang dibutuhkan terkait penjualan jasa sepatu. Mitra aktif dalam memberikan informasi kondisi pasar dan pesaing
Memberikan tutorial tentang pengetahuan dan pemahaman Pembukuan	tutorial	Ceramah dan diskusi tentang pentingnya pengetahuan dan pemahaman Pembukuan	<ol style="list-style-type: none"> Mitra aktif dalam memberikan informasi tentang biaya-biaya, volume penjualan dan harga Mitra aktif dalam memberikan informasi tentang bukti-bukti transaksi
Pendampingan dan tutorial tentang sistem penjualan.	dan sistem	<ol style="list-style-type: none"> Ceramah dan diskusi tentang pentingnya Sistem Penjualan Pendampingan dalam penyusunan sistem penjualan 	Mitra aktif memberikan informasi tentang sistem dan prosedur penjualan

Tabel 3. Metode Kegiatan dan Partisipasi Mitra



Gambar 1. Ipteks yang akan ditransfer kepada Mitra

Rancangan evaluasinya adalah mitra diminta untuk mengumpulkan bukti transaksi, sistem dan prosedur penjualan, melakukan pembukuan dan menyusun laporan keuangan yang lebih baik dan pengabdian akan mengevaluasi dan mendampingi setiap bulan. Melakukan penilaian perkembangan mitra, dan memberikan masukan-masukan.

Jenis Kegiatan	Partisipasi Mitra	Luaran Kegiatan	Solusi Masalah
1. Sosialisasi PPM	Pihak mitra menyiapkan tempat pertemuan dan pelatihan	Peserta memahami tujuan PPM dan meningkatkan motivasi dalam mengikuti agenda selanjutnya	Melibatkan Pihak Mitra dan pemberian motivasi untuk meningkatkan kreatifitas
2. Pelatihan dan demo pengelolaan keuangan	Pihak Mitra sebagai peserta	Peserta memahami pentingnya pengelolaan keuangan	Pembinaan pengelolaan keuangan
3. Pelatihan dan demo penyusunan laporan keuangan (Software)	Pihak Mitra sebagai peserta	Peserta memahami pentingnya dan mampu melakukan penyusunan laporan keuangan	Pembinaan dan demonstrasi penyusunan laporan keuangan
4. Evaluasi dan monitoring	Pihak Mitra sebagai peserta	Melakukan monev.	Pendampingan

Tabel 4.
Luaran dan Solusi Masalah

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pengabdian pada perusahaan UKM sepatu bersih di Malang dilakukan melalui beberapa tahapan untuk dapat menyalurkan ipteks yang sudah dianalisis sebelumnya. Tahapan pertama yaitu pra pelaksanaan untuk menjamin terciptanya kegiatan pengabdian dengan melakukan koordinasi dengan pihak mitra dan sosialisasi PPM. Kegiatan awal ini dilakukan dengan pemberian motivasi kepada pihak mitra untuk terus dapat mempertahankan kegiatan bisnis yang telah dijalankan. Motivasi ini diberikan berkenaan dengan pelaporan keuangan perusahaan dalam hal penjualan agar dapat bersaing dengan keadaan pasar yang berkembang cukup pesat. Dampak dari kegiatan awal ini menumbuhkan semangat pihak mitra untuk dapat mempertahankan keberlangsungan usahanya dengan antusiasnya dalam melakukan koordinasi untuk penentuan tahapan selanjutnya.

Tahapan selanjutnya yaitu tahapan pelaksanaan pengabdian. Tahapan pelaksanaan ini diawali dengan pemaparan mengenai keberlangsungan hidup suatu usaha. Pada kegiatan ini ditekankan bahwa keberlangsungan hidup suatu usaha pada dasar tergantung dari tujuan pendiri perusahaan baik siklus panjang atau siklus pendek. Pihak mitra langsung menanggapi dengan antusias dengan mengajukan berbagai pertanyaan mengenai

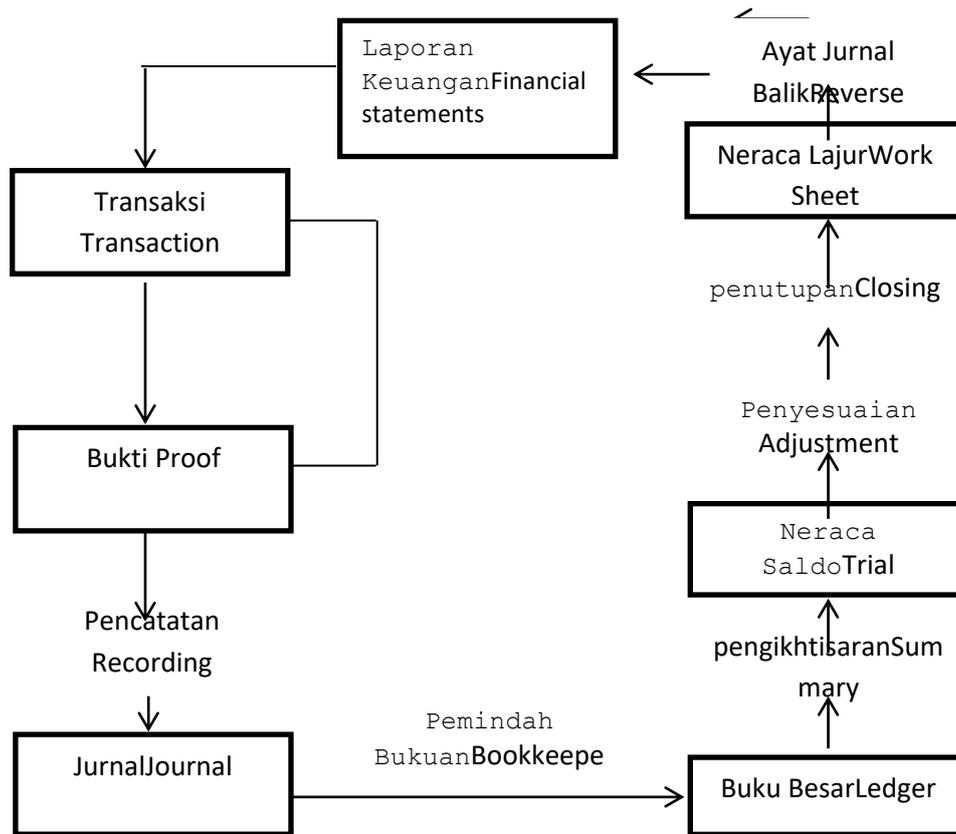
permasalahan yang sedang dihadapi maupun pendapat mengenai keadaan dan perkembangan pasar saat ini. Setelah melalui pemahaman mengenai pentingnya keberlangsungan hidup suatu usaha, maka tahap selanjutnya pemaparan mengenai cara untuk menjamin keberlangsungan hidup dengan melakukan pengelolaan keuangan secara optimal khususnya pada siklus penjualan.

Pada tahap ini pengabdian memberikan pemaparan materi berkenaan dengan pemahaman pembukuan atau pengelolaan keuangan secara optimal, meliputi siklus akuntansi, proses akuntansi, pengakuan unsur laporan keuangan, pengukuran unsur laporan keuangan, dan penyajian.

Selain itu ditekankan bahwa laporan keuangan yang lengkap terdiri dari beberapa komponen yaitu neraca atau laporan perubahan posisi keuangan, laporan laba rugi, laporan perubahan ekuitas, laporan arus kas, catatan atas laporan keuangan dan informasi komparatif periode sebelumnya (Keuangan, 2009). Pada kegiatan ini pihak mitra langsung menyambut dengan berbagai diskusi dengan menggunakan data real yang terdapat atau terjadi dalam perusahaan meliputi biaya – biaya, volume penjualan dan harga penjualan. Tahap pelaksanaan ini juga langsung diikuti dengan tahap pemaparan sistem dan prosedur penjualan. Sistem penjualan yang ada di UKM Sepatu bersih belum dilaksanakan dengan baik, terbukti belum adanya proses penjualan dan bagian-bagian yang berwenang yang menangani penjualan dengan baik. Dampaknya penyelesaian proses pembersihan sepatu kadang mengalami keterlambatan dan tidak sesuai dengan waktu yang sudah dijanjikan sehingga pelanggan marah karena hal ini terjadi dan kadang tidak kembali lagi untuk mengambil jasa UKM sepatu bersih ini. Oleh karena itu, dilakukan pendampingan dengan metode tutorial mengenai sistem penjualan oleh pengabdian. Metode pelaksanaan pengabdian ini sangat terasa oleh pihak mitra, hal tersebut sangat terlihat dari selama kegiatan pihak mitra mampu memahami dan mulai mempraktikkan untuk membuat pembukuan, membuat sistem dan prosedur penjualan sehingga UKM Sepatu Bersih di Malang memiliki pengelolaan keuangan dan pembukuan yang baik.



Gambar 2.
Gambar Siklus Akuntansi



Gambar 3. Proses Akuntansi

SIMPULAN

Tujuan Pengabdian ini adalah memberi pendampingan dan pelatihan dalam penyusunan pembukuan dan sistem penjualan dengan pendekatan yang digunakan adalah dengan pendampingan dan tutorial.

Adapun upaya untuk menyelesaikan permasalahan yang dihadapi oleh mitra dalam pengabdian ini dilakukan langkah-langkah pembelajaran dalam bentuk pelatihan secara intensif dan pendampingan berkelanjutan kepada mitra dengan ketentuan : penyampaian materi secara klasikal, penyampaian materi keterampilan dalam bentuk praktek/demonstrasi, rancangan evaluasinya adalah mitra diminta untuk menyusun pembukuan dan sistem penjualan yang lebih baik dan pelaksana pengabdian mengevaluasi dan mendampingi setiap bulan. Melakukan penilaian perkembangan mitra, dan memberikan masukan-masukan. Setelah dilakukan pelatihan tersebut diperoleh adanya pengembangan skill dalam penyusunan pembukuan dan sistem penjualan.

Secara keseluruhan hasil dari kegiatan pengabdian ini sangat bermanfaat bagi pihak mitra untuk dapat menjalankan usahanya dalam menghadapi berbagai persaingan dengan menggunakan kemampuan yang diperoleh dari semangat dalam mengikuti kegiatan pengabdian dalam membuat sistem pelaporan keuang yang baik dan optimal serta membuat sistem penjualan yang terstruktur.

DAFTAR PUSTAKA

Andriani, L., Atmadja, A. T., Se, A., & Sinarwati, N. K. (2014). Analisis Penerapan Pencatatan Keuangan Berbasis Sak Etap Pada Usaha Mikro Kecil Menengah

- (Umkm)(Sebuah Studi Interpretatif Pada Peggy Salon). *Jimat (Jurnal Ilmiah Mahasiswa Akuntansi) Undiksha*, 2(1).
- Bringham, Weston, 2016. “*Manajemen Keuangan*”, Edisi Kesebelas, Penerbit Salemba Empat
- Carter, William K & Milton F. Usry, 2002, *Cost Accounting*, 13 Edition. Thomson Learning.
- Hapsari, D. P., Andari, A., & Hasanah, A. N. (2017). Model Pembukuan Sederhana Bagi Usaha Mikro Di Kecamatan Kramatwatu Kabupaten Serang. *Jak (Jurnal Akuntansi): Kajian Ilmiah Akuntansi*, 4(2).
- Keuangan, P. S. A. (2009). *Psak 1: Penyajian Laporan Keuangan*. Jakarta: Iai.
- Narsa, I. M., Widodo, A., & Kurnianto, S. (2012). Mengungkap Kesiapan Umkm Dalam Implementasi Standar Akuntansi Keuangan Entitas Tanpa Akuntabilitas Publik (Psak-Etap) Untuk Meningkatkan Akses Modal Perbankan. *Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Airlangga (Jeba) | Journal Of Economics And Business Airlangga*, 22(3).
- Nurhidayahfitriani, I. (2019). *Analisis Laporan Keuangan Untuk Mengukur Tingkat Profitabilitas Pada Koperasi Mahasiswa Universitas Pendidikan Indonesia*. Perpustakaan.
- Siamat, Dahlan. 2001. “*Manajemen Lembaga Keuangan*”; Edisi Ketiga. Fe Ui. Jakarta
- Smith & Skousen, 2012, *Akuntansi Intermedate*, Edisi Ke-16, Penerbit Salemba Empat, Jakarta
- Subramanyam, 2011. “*Analisis Laporan Keuangan*”, Edisi 11, Buku 1, Penerbit Salemba Empat.
- Tri Widyawati, N., & Tri Widyawati, N. (2015). Pengaruh Kinerja Keuangan Terhadap Nilai Perusahaan Dengan Pengungkapan Corporate Social Responsibility Sebagai Variabel Moderasi. *Jurnal Ilmu Manajemen (Jim)*, 2(4).
- Wahid, N. N. (2017). Pengaruh Kemampuan Menyusun Laporan Keuangan Dan Motivasi Terhadap Kinerja Ukm Di Kota Tasikmalaya. *Jurnal Akuntansi*, 12(1), 53-68.
- Zahara, R., & Haryanti, D. A. (2011). Pengukuran Kinerja Keuangan Dengan Menggunakan Metode Economic Value Added Pada Pt. Telekomunikasi Indonesia. *Proceeding Pesat (Psikologi, Ekonomi, Sastra, Arsitektur & Sipil)*.