



مجلة الاقتصاد الإسلامي

Al-Fadilah: Islamic Economics Journal

E-ISSN: 3031-0210

<https://doi.org/10.61166/fadilah.v3i1.76>

Vol. 3 No. 1 (2025)

pp. 125-133

Research Article

Analisis Kelayakan Usaha Toko Buku Sejarah Baru: Ketahanan UMKM Ritel di Era Digital

Salsabila Sukma¹, Levi Yani², Muhamad Arif³, Puji Afriyeni⁴

1. Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkalis, Indonesia;
salsabilasukma353178@gmail.com
2. Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkalis, Indonesia; leviyani@gmail.com
3. Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkalis, Indonesia; muhamadarif@gmail.com
4. Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkalis, Indonesia; pujiafriyeni1@gmail.com

Copyright © 2025 by Authors, Published by **Al-Fadilah: Islamic Economics Journal**. This is an open access article under the CC BY License <https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>

Received : March 15, 2025

Revised : April 11, 2025

Accepted : May 18, 2025

Available online : June 24, 2025

How to Cite: Salsabila Sukma, Levi Yani, Muhamad Arif, & Puji Afriyeni. (2025). Feasibility Analysis of New History Bookstore Business: Resilience of Retail MSMEs in the Digital Era. *Al-Fadilah: Islamic Economics Journal*, 3(1), 125-133. <https://doi.org/10.61166/fadilah.v3i1.76>

Feasibility Analysis of New History Bookstore Business: Resilience of Retail MSMEs in the Digital Era

Abstract. This study aims to analyze the business feasibility of Toko Buku Sejarah Baru, a bookstore that has been operating for nearly 20 years, specializing in the sale of stationery, school supplies, office equipment, textbooks, reading materials, and various types of musical instruments. The analysis is based on five main aspects: legal, market and marketing, financial, management, and human resources (HR). This research employs a qualitative descriptive method using a case study approach through interviews, direct observation, and documentation studies. The results show that Toko Buku Sejarah Baru has fulfilled business legality requirements and is strategically located, giving it a strong

competitive advantage. Affordable pricing strategies, a complete range of products, and the use of e-commerce for online sales are key strengths in the marketing aspect. The store also accepts bulk or wholesale orders. Financial records are managed by an administrator using system tools and handled by a senior employee who is a trusted associate of the store manager. A stable management structure and harmonious working relationships further strengthen the HR aspect. Based on these findings, Toko Buku Sejarah Baru is considered a viable business that deserves further development, particularly through digital system improvements and market expansion.

Keywords: Business feasibility, bookstore, e-commerce, business management, entrepreneurship.

Abstrak. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis kelayakan usaha Toko Buku Sejarah Baru yang telah berdiri selama hampir 20 tahun dan bergerak di bidang penjualan alat tulis, perlengkapan sekolah, perlengkapan kantor, buku paket belajar, buku bacaan, serta beberapa jenis alat musik. Analisis dilakukan berdasarkan lima aspek utama, yaitu hukum, pasar dan pemasaran, keuangan, manajemen, serta sumber daya manusia (SDM). Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif dengan pendekatan studi kasus melalui wawancara, observasi langsung, dan studi dokumentasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Toko Buku Sejarah Baru telah memenuhi aspek legalitas usaha dan berlokasi di tempat yang strategis, sehingga memiliki daya saing yang kuat. Strategi harga yang terjangkau, variasi produk yang lengkap, serta pemanfaatan e-commerce untuk penjualan online menjadi keunggulan dalam aspek pemasaran. Toko ini juga melayani pemesanan dalam jumlah besar atau grosiran. Pencatatan keuangan dikelola oleh admin menggunakan alat bantu sistem dan ditangani oleh karyawan senior yang merupakan orang kepercayaan kepala toko. Struktur manajemen yang stabil serta hubungan kerja yang harmonis turut memperkuat aspek SDM. Berdasarkan temuan tersebut, Toko Buku Sejarah Baru dinilai sebagai usaha yang layak untuk terus dikembangkan, terutama melalui peningkatan sistem digital dan perluasan jangkauan pemasaran.

Kata kunci: Kelayakan usaha, toko buku, e-commerce, manajemen usaha, kewirausahaan.

PENDAHULUAN

Latar Belakang Masalah

Toko buku "Sejarah Baru", yang terletak di jantung kota Bengkalis, Riau, bukanlah sekadar tempat berjualan buku; ia merupakan cerminan perjalanan panjang dan dinamika perkembangan dunia literasi di daerah tersebut. Lahir di tengah pesatnya perkembangan teknologi informasi dan maraknya toko buku online, "Sejarah Baru" menawarkan sebuah kisah unik tentang ketahanan, adaptasi, dan peran penting toko buku fisik di era digital.

Latar belakang berdirinya "Sejarah Baru" berakar pada kebutuhan masyarakat Bengkalis akan akses mudah terhadap buku-buku berkualitas. Sebelum kehadirannya, akses terhadap buku, khususnya buku-buku non-teks pelajaran, relatif terbatas. Pilihan buku yang tersedia di pasaran lokal sangat minim, dan seringkali harga buku relatif mahal karena keterbatasan distribusi. Hal ini mendorong inisiatif berdirinya "Sejarah Baru", yang didirikan dengan visi untuk menyediakan beragam buku dengan harga terjangkau bagi seluruh lapisan masyarakat Bengkalis.

Awal berdirinya "Sejarah Baru" mungkin dimulai dari skala yang kecil, mungkin hanya sebuah kios sederhana atau toko kecil yang menjual buku-buku pelajaran dan beberapa buku bacaan umum. Namun, semangat dan komitmen pemilik toko untuk menyediakan bahan bacaan yang berkualitas telah menjadi

landasan pertumbuhan bisnis ini. Seiring berjalannya waktu, "Sejarah Baru" berkembang dan memperluas koleksinya, menawarkan berbagai genre buku, mulai dari novel, buku pelajaran, buku referensi, buku anak-anak, hingga buku-buku tentang sejarah dan budaya lokal Bengkalis. Hal ini menunjukkan komitmen toko untuk memenuhi kebutuhan beragam pembaca di Bengkalis.

Perkembangan "Sejarah Baru" tidak terlepas dari dinamika sosial dan ekonomi di Bengkalis. Pertumbuhan penduduk, peningkatan taraf pendidikan, dan meningkatnya kesadaran akan pentingnya membaca telah mendorong peningkatan permintaan akan buku. "Sejarah Baru" berhasil memanfaatkan momentum ini dengan terus berinovasi dan beradaptasi dengan perubahan tren pasar. Toko ini mungkin telah mengembangkan strategi pemasaran yang efektif untuk menjangkau pelanggan, baik melalui promosi tradisional maupun melalui media sosial.

Namun, perjalanan "Sejarah Baru" tidak selalu mulus. Toko ini kemungkinan besar menghadapi berbagai tantangan, seperti persaingan dari toko buku lain, baik toko buku fisik maupun toko buku online. Perkembangan teknologi informasi dan kemudahan akses internet telah menghadirkan persaingan yang semakin ketat. Toko buku online menawarkan kemudahan akses dan pilihan buku yang lebih luas, sehingga toko buku fisik harus berinovasi untuk tetap kompetitif. Tantangan ekonomi makro, seperti fluktuasi harga buku dan daya beli masyarakat, juga turut mempengaruhi keberlangsungan bisnis "Sejarah Baru".

Meskipun demikian, "Sejarah Baru" tetap bertahan dan bahkan berkembang. Keberhasilannya mungkin terletak pada kemampuannya untuk beradaptasi dengan perubahan zaman dan mempertahankan nilai-nilai dasarnya. Toko ini mungkin telah membangun hubungan yang kuat dengan pelanggannya melalui pelayanan yang ramah dan personal. Mungkin juga toko ini telah menciptakan suasana toko yang nyaman dan menarik bagi para pengunjung, sehingga menjadi lebih dari sekadar tempat berbelanja buku, tetapi juga menjadi ruang baca dan berinteraksi bagi masyarakat Bengkalis.

Keberadaan "Sejarah Baru" memiliki arti penting bagi perkembangan literasi di Bengkalis. Toko ini tidak hanya menyediakan akses terhadap buku, tetapi juga berperan dalam menumbuhkan minat baca dan memperkaya wawasan masyarakat. Dengan menyediakan berbagai genre buku, "Sejarah Baru" memberikan kesempatan bagi masyarakat untuk mengakses informasi dan pengetahuan dari berbagai bidang. Toko ini juga dapat menjadi tempat berkumpulnya para pecinta buku, tempat bertukar pikiran, dan tempat berbagi pengalaman membaca. Oleh karena itu, "Sejarah Baru" bukan hanya sebuah toko buku, tetapi juga sebuah aset berharga bagi masyarakat Bengkalis. Kisah keberhasilannya menjadi inspirasi bagi usaha-usaha kecil lainnya dan bukti nyata bahwa toko buku fisik masih memiliki peran penting di era digital.

Untuk memastikan keberlanjutan dan potensi pengembangan usaha, perlu dilakukan analisis kelayakan dari berbagai aspek, seperti legalitas usaha, strategi pemasaran, sistem keuangan, struktur manajemen, serta pengelolaan sumber daya manusia. Penelitian ini berfokus pada Toko Buku Sejarah Baru sebagai studi kasus untuk menilai sejauh mana usaha ini layak dikembangkan lebih lanjut di era digital dan kompetitif saat ini.

Rumusan Masalah

1. Apakah Toko Buku Sejarah Baru layak dikembangkan dilihat dari aspek Hukum, Sumber daya manusia dan keuangan?
2. Bagaimana peran sosial dan kontribusi toko terhadap peningkatan literasi masyarakat Bengkulu?
3. Bagaimana pengelolaan sumber daya manusia mendukung keberlangsungan usaha?
4. Bagaimana toko ini menyesuaikan diri dengan perubahan lingkungan bisnis di era digital?

Tujuan Penelitian

1. Menganalisis kelayakan pengembangan Toko Buku Sejarah Baru dari aspek hukum, sumber daya manusia dan keuangan.
2. Mengidentifikasi peran sosial toko dalam mendukung literasi dan pendidikan masyarakat Bengkulu.
3. Mengevaluasi pengelolaan sumber daya manusia dalam mendukung keberlangsungan dan kinerja usaha.
4. Mengkaji strategi adaptasi Toko Buku Sejarah Baru terhadap perubahan lingkungan bisnis di era digital.

TINJAUAN LITERATUR

Aspek Hukum

Kepastian hukum merupakan salah satu pilar utama dalam mendukung keberlangsungan usaha, termasuk pada sektor usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM). Legalitas usaha tidak hanya berfungsi sebagai bentuk pengakuan negara terhadap aktivitas ekonomi yang dijalankan, tetapi juga memberikan perlindungan terhadap pelaku usaha dalam menjalankan operasional secara sah dan profesional (Hidayat, 2020).

Dalam konteks UMKM seperti Toko Buku Sejarah Baru, kelengkapan legalitas—seperti Nomor Induk Berusaha (NIB), Izin Usaha, dan kepatuhan terhadap peraturan perpajakan—merupakan prasyarat untuk memperluas akses pasar dan menjalin kemitraan strategis, terutama dengan lembaga pendidikan dan platform digital. Legalitas juga menjadi faktor penting dalam membangun kredibilitas di mata konsumen maupun mitra usaha (Arumsari et al.).

Toko Sejarah Baru telah memenuhi syarat legalitas dasar melalui kepemilikan Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP), Nomor Induk Berusaha (NIB), yang merupakan contoh dokumen legal utama dalam operasional bisnis di Indonesia. Dalam hal ini, Toko Sejarah Baru telah memenuhi salah satu indikator utama legalitas, yaitu memiliki izin usaha resmi, sehingga dapat dikategorikan sebagai usaha yang sah secara hukum dan layak dikembangkan lebih lanjut. Dalam kasus Toko Buku Sejarah Baru, kepatuhan terhadap peraturan legal menjadi pondasi penting dalam upaya memperluas pasar dan menjaga keberlanjutan di tengah persaingan yang semakin kompetitif.

Aspek Sumber Daya Manusia

Di Toko Buku Sejarah Baru, pengelolaan keuangan ditangani oleh karyawan senior yang merupakan orang kepercayaan kepala toko. Hal ini mencerminkan model hubungan kerja berbasis kepercayaan, yang umum ditemukan di banyak UMKM Indonesia (Yulianti & Firmansyah, 2020). Pembagian peran juga dilakukan secara informal namun terstruktur, menunjukkan adanya kestabilan dalam manajemen internal.

Selain itu, SDM menjadi penentu utama dalam produktivitas dan kualitas pelayanan usaha. Toko Sejarah Baru telah menerapkan pendekatan yang baik dalam aspek ini, seperti memberikan penghargaan terhadap kinerja karyawan dan menciptakan lingkungan kerja yang nyaman. Hal ini berdampak positif terhadap loyalitas dan motivasi kerja staff. Menurut Ermawati (2022), kualitas SDM dalam usaha kecil dapat ditingkatkan melalui pelatihan dasar, sistem penghargaan, dan komunikasi terbuka antara pemilik dan karyawan. Jika Toko Sejarah Baru mampu melanjutkan dan meningkatkan perhatian pada aspek ini, maka akan berpengaruh signifikan terhadap kepuasan pelanggan dan efisiensi internal (Rahmatullah).

Dengan mulai merambah penjualan online, kebutuhan akan SDM yang melek teknologi juga menjadi penting. Kemampuan adaptasi terhadap digitalisasi merupakan aspek yang perlu terus ditingkatkan agar SDM di toko mampu mengikuti tren bisnis yang berkembang (Kemenkop UKM, 2023).

Aspek Keuangan

Pengelolaan keuangan merupakan pilar utama dalam keberlangsungan UMKM. Fungsi utamanya mencakup pencatatan transaksi, pengaturan arus kas, dan perencanaan modal kerja. Di Toko Buku Sejarah Baru, sistem pencatatan keuangan dilakukan secara digital oleh admin internal yang juga bertanggung jawab atas pengelolaan stok. Meskipun belum menggunakan sistem terintegrasi penuh, metode ini sudah cukup mendukung pengambilan keputusan dan pemantauan laba-rugi harian (MUSLIM et al.)

Digitalisasi sistem keuangan menjadi salah satu rekomendasi penting dalam meningkatkan efisiensi dan daya saing UMKM, terutama ketika mulai terjun ke platform penjualan online. Hal ini juga mendukung strategi harga dan kebijakan grosir yang diterapkan toko untuk memperluas pasar.

Aspek Pasar dan Pemasaran

Strategi pemasaran yang efektif pada bisnis ritel harus mampu mengenali kebutuhan konsumen, menentukan segmen pasar, serta menciptakan nilai melalui produk dan promosi yang tepat. Hal ini menjadi krusial bagi toko buku di era digital yang menghadapi perubahan pola belanja masyarakat. Kotler dan Keller (2016)

Toko Buku Sejarah Baru menunjukkan adaptasi terhadap hal ini dengan mengombinasikan strategi harga terjangkau, variasi produk lengkap, serta mulai memanfaatkan e-commerce sebagai perluasan saluran distribusi. Ini sejalan dengan pendapat Alma (2019), yang menekankan pentingnya diversifikasi produk dan pemanfaatan media digital sebagai alat pemasaran bagi UMKM agar tetap kompetitif (Akbar et al.).

Menurut Kementerian Perdagangan (2023), perilaku konsumen saat ini semakin bergeser ke arah digital, namun toko fisik tetap memiliki keunggulan dalam hal kepercayaan dan pelayanan langsung. Keberadaan Sejarah Baru di lokasi strategis pusat kota Bengkalis turut memperkuat daya saingnya di pasar lokal, termasuk dalam melayani pembelian grosir dari sekolah-sekolah dan perkantoran.(Perdana et al.)

Aspek Manajemen

Manajemen merupakan faktor penting dalam menjaga stabilitas dan pertumbuhan usaha kecil. Dalam hal ini, kegiatan manajerial mencakup fungsi perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, dan pengawasan agar tujuan usaha dapat tercapai secara efektif dan efisien. Pada Toko Buku Sejarah Baru, kegiatan operasional sehari-hari ditangani langsung oleh pemilik dan karyawan kepercayaan yang telah bekerja lama, menunjukkan adanya pola manajemen yang terstruktur meskipun bersifat informal Terry (2010).

Kepemimpinan yang baik dan hubungan kerja yang harmonis berperan dalam menciptakan lingkungan kerja yang produktif. Hal ini terlihat pada struktur kerja di Toko Buku Sejarah Baru yang relatif kecil namun stabil, dengan komunikasi yang terbuka antara pemilik dan karyawan. Hubungan kerja yang terjaga secara emosional turut mendorong loyalitas karyawan terhadap usaha (Vernia et al.).

Selain itu, fleksibilitas pengambilan keputusan yang cepat menjadi salah satu keunggulan manajemen pada UMKM. Toko Buku Sejarah Baru mampu menyesuaikan strategi penjualan dengan kondisi pasar, seperti melayani grosiran dan menerapkan harga kompetitif. Fleksibilitas ini memungkinkan usaha bertahan di tengah tantangan digitalisasi dan persaingan pasar Suwondo (Vernia et al.).

METODE PENELITIAN

Jenis dan Pendekatan Penelitian

Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif kualitatif dengan pendekatan studi kasus. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisis manajemen toko Sejarah Baru dari berbagai aspek manajerial seperti, hukum, pemasaran, keuangan, manajemen dan sumber daya manusia.

Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilakukan di:

Lokasi: Toko Sejarah Baru, Kabupaten Bengkalis, Prov, Riau

Waktu penelitian: 8 mei 2025

Teknik Pengumpulan Data

Penelitian ini menggunakan 2 data yaitu data primer dan data sekunder

1. Data primer diperoleh melalui
 - a. Wawancara mendalam dengan pemilik toko tersebut
 - b. Observasi langsung terhadap kegiatan operasional toko tersebut
2. Data sekunder diperoleh melalui
 - a. Dokumen legalitas usaha
 - b. Literatur terkait teori manajemen usaha kecil

Fokus Penelitian

Penelitian ini berfokus pada lima aspek utama dalam manajemen usaha:

1. **Aspek Hukum:** Menilai kepatuhan toko terhadap perizinan usaha, legalitas operasional, dan perlindungan konsumen dalam konteks regulasi UMKM di Indonesia.
2. **Aspek Sumber Daya Manusia (SDM):** Menelusuri efektivitas pengelolaan tenaga kerja, pembagian tugas, loyalitas karyawan, dan hubungan kerja yang berkontribusi terhadap keberlangsungan usaha secara jangka panjang.
3. **Aspek Pasar dan Pemasaran:** Menganalisis daya saing toko dalam menjawab kebutuhan pasar lokal, strategi harga, ragam produk, segmentasi konsumen, serta pemanfaatan saluran digital untuk meningkatkan penetrasi pasar.
4. **Aspek Keuangan:** Mengevaluasi pencatatan keuangan, aliran kas, efisiensi biaya, serta keberlanjutan usaha dari sisi profitabilitas dan stabilitas modal.
5. **Aspek Manajemen:** Mengkaji struktur organisasi, pengambilan keputusan, sistem operasional toko, serta fleksibilitas manajerial dalam merespons perubahan lingkungan bisnis.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Aspek Hukum

Toko Buku Sejarah Baru telah memenuhi seluruh ketentuan legalitas usaha sesuai peraturan pemerintah, termasuk memiliki Nomor Induk Berusaha (NIB), Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP), dan NPWP atas nama pemilik. Kepatuhan ini memberikan landasan hukum yang kuat serta memudahkan akses terhadap program pemerintah seperti subsidi UMKM atau kemitraan formal. Lokasi usaha yang strategis di pusat kota juga mendukung legitimasi dan pengawasan regulatif dari pemerintah daerah.

Aspek Sumber Daya Manusia

Jumlah karyawan tetap sebanyak 8 orang yang bekerja sistem shift, bagian pelayanan, gudang, kasir dan termasuk satu staf senior yang telah bekerja lebih dari 10 tahun. Tingkat loyalitas karyawan tinggi karena hubungan interpersonal yang erat dengan pemilik. Tidak ada program pelatihan rutin, tetapi kemampuan teknis diperoleh melalui pengalaman langsung. Kurangnya regenerasi dan pengembangan SDM bisa menjadi risiko jika ekspansi usaha dilakukan, terutama dalam pengelolaan digital marketing dan pelayanan modern.

Aspek Pasar dan Pemasaran

Hasil wawancara menunjukkan bahwa toko ini memiliki positioning pasar yang kuat di kalangan pelajar, guru, pegawai kantor, dan masyarakat umum. Produk yang ditawarkan bervariasi, mulai dari buku pelajaran, alat tulis, hingga alat musik, yang menciptakan nilai tambah dibanding toko serupa. Strategi harga yang kompetitif, pelayanan grosir, dan pemanfaatan e-commerce menunjukkan kemampuan adaptasi terhadap digitalisasi. Toko ini juga memanfaatkan e-commerce yaitu shopee, mereka memiliki akun shopee untuk memasarkan produk mereka ke

luar kota, sehingga pasarnya tidak hanya di bengkalis namun juga di luar kota bengkalis. Dan mereka juga mempunyai sistem grosiran sehingga meringankan customer yang belanja banyak untuk dijual lagi, dan juga terkadang mereka juga mendapat orderan buku dalam jumlah banyak yang di beli oleh pihak kantor untuk mengisi perpustakaan kantor.

Aspek Keuangan

Pengelolaan keuangan dilakukan oleh seorang admin senior menggunakan sistem pembukuan digital sederhana (seperti Excel dan aplikasi kasir). Pemasukan dan pengeluaran dicatat rutin, namun belum dilakukan pemisahan laporan keuangan secara profesional (seperti laporan laba rugi atau neraca). Meski demikian, arus kas dinilai stabil dengan margin keuntungan yang cukup sehat untuk skala UMKM. Skema grosir juga memberikan kontribusi signifikan terhadap pendapatan bulanan. Untuk modal, selain dana pribadi mereka juga menggunakan pinjaman bank untuk membantu usaha mereka.

Aspek Manajemen

Struktur manajemen toko masih bersifat kekeluargaan, dengan pemilik berperan langsung dalam pengambilan keputusan dan pengawasan harian. Ketiadaan hirarki formal justru memberi fleksibilitas tinggi dalam adaptasi operasional. Pembagian tugas antara staf dilakukan berdasarkan kepercayaan dan pengalaman, juga berdasarkan sistem kerja baku. Meskipun efisien, kelemahan struktur ini adalah kurangnya sistem dokumentasi prosedur atau SOP yang dapat menghambat ekspansi usaha di masa depan.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil analisis terhadap lima aspek utama, dapat disimpulkan bahwa Toko Buku Sejarah Baru merupakan usaha yang layak untuk terus dikembangkan. Dari sisi hukum, toko ini telah memenuhi seluruh perizinan formal yang memberikan dasar operasional yang legal dan aman. Pada aspek pasar dan pemasaran, toko mampu menjaga relevansi melalui ragam produk, strategi harga yang kompetitif, serta inisiasi digitalisasi melalui e-commerce, meskipun promosi digital masih perlu ditingkatkan.

Dalam aspek keuangan, meskipun pencatatan belum sepenuhnya terstandar, arus kas dan margin keuntungan berada pada tingkat yang sehat dan stabil untuk skala UMKM. Dari aspek manajemen, struktur yang fleksibel memberikan keunggulan dalam respons cepat terhadap dinamika pasar, namun belum adanya sistem kerja baku dapat menjadi tantangan untuk ekspansi. Sementara itu, pengelolaan sumber daya manusia menunjukkan loyalitas tinggi dan efisiensi internal, namun minimnya pelatihan dan regenerasi menjadi potensi hambatan ke depan.

Secara keseluruhan, Toko Buku Sejarah Baru memiliki fondasi usaha yang kuat dan potensi pertumbuhan yang baik, terutama jika dilengkapi dengan sistem manajemen modern dan penguatan strategi digital yang berkelanjutan.

DAFTAR PUSTAKA

- Akbar, et al. "Analisis Kinerja Keuangan Perusahaan Sebelum Dan Sesudah Penerapan E-Commerce (Studi Pada Perusahaan Sub Sector Retail Trade Dalam Index Saham Syariah Indonesia (Issi) Di Bursa Efek Indonesia)." *Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Islam Malang*, vol. 10, no. 03, 2021, pp. 23-32.
- Arumsari, Nurul Rizka, et al. "Peran Digital Marketing Dalam Upaya Pengembangan UMKM Berbasis Teknologi Di Kelurahan Plamongansari Semarang." *SEMAR (Jurnal Ilmu Pengetahuan, Teknologi, Dan Seni Bagi Masyarakat)*, vol. 11, no. 1, 2022, p. 92, <https://doi.org/10.20961/semar.v11i1.57610>.
- MUSLIM, Shohib, et al. "Pengembangan UMKM Melalui Perjanjian Kerja Dan Manajemen Sumber Daya Manusia Berbasis E-Commerce." *Akuntansi Dan Humaniora: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, vol. 2, no. 1, 2023, pp. 01-05, <https://doi.org/10.38142/ahjpm.v2i1.475>.
- Perdana, Muhammad Afdhal Chatra, et al. "Analisis Pengaruh Pembiayaan, Skala Usaha, Dan Ketersediaan Sumber Daya Manusia Terhadap Profitabilitas UMKM." *Sanskara Ekonomi Dan Kewirausahaan*, vol. 1, no. 03, 2023, pp. 135-48, <https://doi.org/10.58812/sek.v1i03.120>.
- Rahmatullah, M. "Merger Bank Syariah Indonesia Menurut Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 41/Pojk. 03/2019." *Jurnal Articiel*, 2022, p. 2, <https://ejournal.unsrat.ac.id/index.php/lexprivatum/article/view/40385>
<https://ejournal.unsrat.ac.id/index.php/lexprivatum/article/download/40385/36169>.
- Vernia, Dellia Mila, et al. *Sosialisasi Penerapan Konsep Manajemen Ritel Modern Dalam Usaha Kecil Menengah Di Lingkungan Sekolah*. no. 1, 2025.