



---

**PENDAMPINGAN IKM FLAMBOYAN (*Support for Small and Medium Industries - Flamboyant*)**

Oleh

**R. Suprpty Hidar****Prodi Manajemen, Universitas Abdul Aziz Lamadjido**Email: [rikasu.hidar@gmail.com](mailto:rikasu.hidar@gmail.com)

---

**Article History:**

Received: 12-09-2023

Revised: 02-10-2023

Accepted: 22-10-2023

**Keywords:**

Industri Kecil

Menengah, Pemberdayaan

Perempuan

**Abstract:** Bank Indonesia menyatakan Industri Kecil adalah perusahaan industry dengan karakteristik modal usaha kurang dari Rp.20.000.000,- dan untuk sekali putaran usaha hanya membutuhkan uang maksimal Rp.5.000.000,-. Data statistik Industri Kecil Menengah di kota palu pada tahun 2021 jumlah mencapai 343.533 yang terdiri dari 3 kategori yaitu usaha mikro sebesar 318.958 unit, usaha kecil 22.685 unit dan usaha menengah 1.890 unit (<https://palu.tribunnews.com/2021/04/15/umkm-di-sulteng-capai-343533-unit>). Data ini menunjukkan besarnya animo masyarakat di kota palu dalam berkontribusi menumbuhkan perekonomian daerah. Banyaknya Industri Kecil yang bermunculan sehingga membutuhkan suatu pengarahan, program pembinaan dan pendampingan industry kecil. Pengarahan, program pembinaan dan pendampingan dimulai dari pemetaan / mapping masalah dan mendata potensi industry kecil yang mengarahkan pemilik industry kecil tersebut kearah kemandirian usaha. IKM Flamboyan salah satunya, dimana IKM ini merupakan salah satu IKM yang melakukan relokasi usaha dari tempat terjadinya bencana alam di kota palu pada tahun 2018. Sehingga sangat memerlukan suatu pengarahan, program pembinaan dan pendampingan industry kecil yang dianggap suatu pemberdayaan perempuan dan dipandang sebagai paradigma pembangunan manusia yang grossroots oriented

---

**PENDAHULUAN**

Pesatnya pertumbuhan industry kecil menengah di Indonesia, memicu laju pertumbuhan ekonomi sehingga munculnya beragam usaha agar bisa survive bersaing bersama industry besar. Tak dipungkiri lagi bahwa industry kecil adalah kegiatan yang mendominasi struktur perekonomian di Indonesia. Data statistik Industri Kecil Menengah di kota palu pada tahun 2021 jumlah mencapai 343.533 yang terdiri dari 3 kategori yaitu usaha mikro sebesar 318.958 unit, usaha kecil 22.685 unit dan usaha menengah 1.890 unit (<https://palu.tribunnews.com/2021/04/15/umkm-di-sulteng-capai-343533-unit>). Data ini menunjukkan besarnya animo masyarakat di kota palu dalam berkontribusi menumbuhkan perekonomian daerah. Banyaknya Industri Kecil yang bermunculan sehingga membutuhkan suatu pengarahan, program pembinaan dan pendampingan industry kecil.



Pengarahan, program pembinaan dan pendampingan dimulai dari pemetaan / mapping masalah dan mendata potensi industry kecil yang mengarahkan pemilik industry kecil tersebut kearah kemandirian usaha. Pendampingan atau penyuluh / instruktur dilakukan dengan maksud agar industry kecil menengah berkembang dan berkelanjutan sehingga dapat berkontribusi dalam peningkatan PDRB dan menjadi industry kecil unggulan daerah. Selain itu, program pengarahan, pembinaan dan pendampingan ini merupakan suatu pemberdayaan perempuan yang dipandang sebagai paradigma pembangunan manusia yang *grossroots oriented*

Walaupun dalam realita di lapangan banyak kendala dan kelemahan dari industry kecil bahkan dipandang masih bersifat tradisional, terbelakang bila dilihat dari struktur ekonomi, dan tidak memiliki andil dalam menyumbang pertumbuhan perekonomian. IKM Flamboyan salah satunya, dimana IKM ini merupakan salah satu IKM yang melakukan relokasi usaha dari tempat terjadinya bencana alam di kota palu pada tahun 2018. Sehingga sangat memerlukan suatu pengarahan, program pembinaan dan pendampingan industry kecil melalui identifikasi permasalahan dan melakukan analisis kebutuhan dalam bentuk instrument survey (lihat lampiran).

## LANDASAN TEORI

### A. Definisi IKM

Biro Pusat Statistik menyatakan Industri Kecil adalah perusahaan industri dengan karyawan berjumlah 5-19 orang. Sedangkan Bank Indonesia menyatakan Industri Kecil adalah perusahaan industry dengan karakteristik modal usaha kurang dari Rp.20.000.000,- dan untuk 1x putaran usaha hanya membutuhkan uang maksimal Rp.5.000.000,-. Definisi berbeda juga diberikan oleh Departemen Perindustrian bahwa industry kecil a) mempunyai nilai kekayaan perusahaan seluruhnya Rp.600.000.000,- tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha, b) pemilik adalah WNI (Jumhur, 2020).

### B. Data UMKM dan IKM di Kota Palu

UMKM dikasifikasikan dalam Usaha Mikro dan Kecil (UMK) dan Usaha Menengah (UM) yang pada prakteknya di lapangan memiliki karakteristik berikut :

- a) Dikelola oleh diri sendiri atau keluarga,
- b) Banyak yang tidak memiliki berbadan hukum,
- c) Dikategorikan sebagai sector informal,
- d) Tingkat pendidikan dan keterampilan yang rendah,
- e) Keterbatasan dalam akses modal lembaga keuangan, akses teknologi dan akses jaringan (Hoetoro, 2017).

Data statistik Industri Kecil Menengah di kota palu pada tahun 2021 pasca bencana alam gempa dan likuifaksi serta pandemic covid 19 jumlahnya mencapai 343.533 yang terdiri dari 3 kategori yaitu usaha mikro sebesar 318.958 unit, usaha kecil 22.685 unit dan usaha menengah 1.890 unit (<https://palu.tribunnews.com/2021/04/15/umkm-di-sulteng-capai-343533-unit>). Data ini menunjukkan besarnya animo masyarakat di kota palu dalam berkontribusi menumbuhkan perekonomian daerah. Sehingga menunjukkan tumbuhnya sebuah proses kewirausahaan yang didukung dengan akses pasar, modal, jaringan, kompetensi dan perluasan usaha.

Permasalahan umum yang selalu dihadapi oleh IKM adalah berkaitan dengan permodalan yang jumlahnya terbatas sedangkan modal pinjaman dari bank sulit diperoleh karena

persyaratan administrative yang tidak dapat dipenuhi karena manajemen keuangan masih tradisional, kemudian permasalahan berikutnya yang dihadapi IKM yang beroperasi secara tradisional adalah melakukan pemasaran yang bersifat mulut ke mulut (WOM) (Wahyudi, 2019).

## METODE

Sebuah IKM mempunyai sumber daya yang terbatas untuk dilakukan analisis data. Baik berupa data formal atau data informal yang dikumpulkan lalu diolah dan dianalisis dengan cara yang tidak tepat maka dapat menghasilkan informasi yang bias. Data formal seperti data bahan baku, data proses produksi, data hasil produksi, data bahan pendukung dan perhitungan ekonominya (BEP,ROA, ROI, ROE) untuk skala IKM mudah didapatkan tetapi bila disajikan dengan cara tepat akan dapat mengetahui keunggulan dan kelemahan agar IKM dapat menjadi wirausaha mandiri.

Dalam pendampingan IKM Flamboyan ini dilakukan melalui beberapa tahap, yaitu :  
Wawancara Terstruktur → Pengisian Instrumen Survey Pendampingan → Menganalisis Data Hasil Survey → Pembuatan Rencana Pendampingan IKM Monitoring dan Evaluasi

## HASIL

### A. Gambaran Umum IKM Flamboyan

IKM Flamboyan adalah salah satu industry kecil di kota Palu yang melakukan relokasi usaha. Nama IKM ini diambil dari jalan Flamboyan, yang merupakan domisili awal ibu Hindun sebagai *owner* (pemilik) yang terdampak bencana alam gempa dan likuifaksi di kota Palu. Modal awal dari usaha ini berupa modal sendiri dengan mendapatkan bantuan pinjaman dari Lembaga keuangan bukan bank yaitu pegadaian. Rumah pribadi *owner* (pemilik) yang terletak di perumahan cinta kasih blok I -14 menjadi rumah produksi dari IKM Flamboyan. Adapun produksinya berupa aneka kue basah dimana cara penjualannya dengan penitipan di kios dan warung-warung serta melakukan pemasaran yang bersifat mulut ke mulut (WOM). Berikut gambaran umum profil kegiatan usahanya :



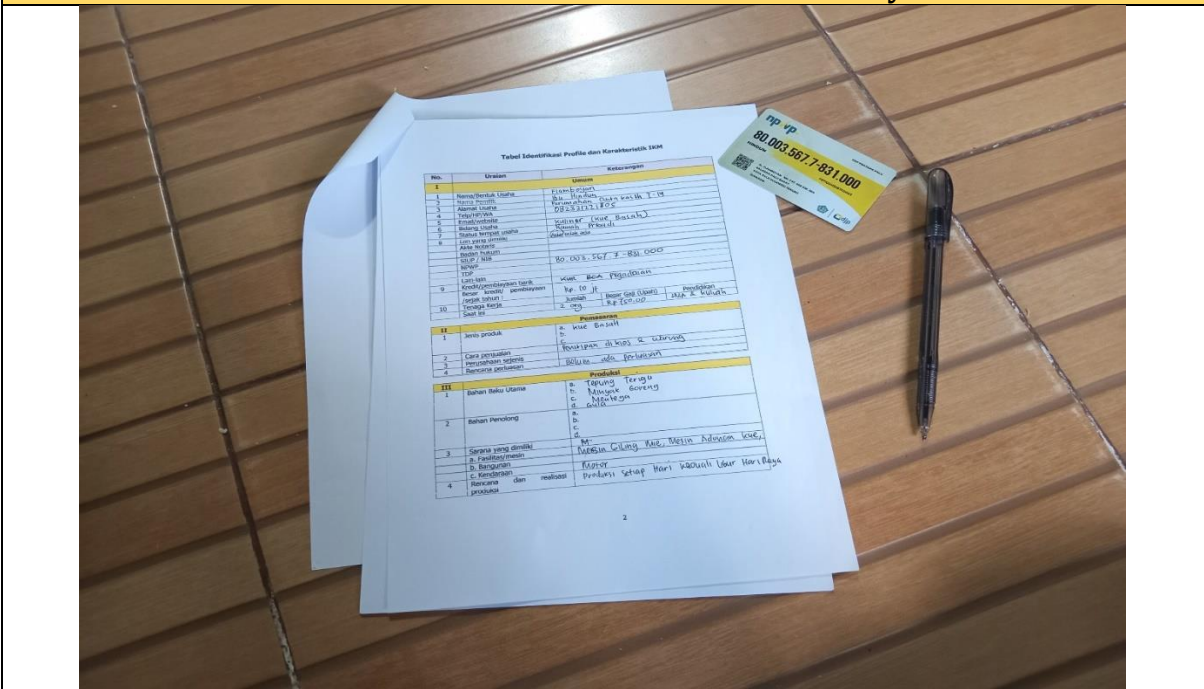


**Gambar Layout Produksi Kue Basah “ Flamboyan”**





**Wawancara Terstruktur ke UMKM “Flamboyant”**



**B. Mapping Permasalahan**

Adapun permasalahan yang dihadapi oleh IKM Flamboyant berdasarkan data hasil survey sebagai berikut :

1. Manajemen kelembagaan organisasi dalam hal kelengkapan perizinan usaha belum dilengkapi secara memadai (masih berupa NPWP). Sebagian besar seperti NIB, PIRT dan label Halal masih dalam pengurusan.
2. Kendala dalam mendapatkan bahan baku utama (tepung terigu) dari 1 pemasok
3. Manajemen keuangan masih skala tradisional dan belum ada pencatatan / pembukuan sederhana.



### C. Data Potensi IKM Flamboyan

Sedangkan data potensi IKM Flamboyan berdasarkan data hasil survey sebagai berikut :

1. Belum ada pesaing usaha sejenis disekitaran perumahan tempat produksi kue basah tersebut
2. Harga kue basah relative murah sehingga diminati warga local.

### D. Analisis Data Hasil Survey

Berikut hasil analisis data hasil survey :

1. Pengurusan kelembagaan, legalitas produk dan usaha belum memadai, dimana pentingnya pengurusan perijinan usaha agar mudah mendapatkan bantuan modal baik dari pemerintah ataupun lembaga keuangan.
2. Permodalan dan manajemen keuangan belum professional, dimana belum ada melakukan pembukuan sederhana, manajemen pemisahan keuangan keluarga dan keuangan usaha.
3. Manajemen operasional berupa penggunaan teknologi informasi dan jejaring mitra ada tetapi masih digunakan terbatas seperti penggunaan WA group akun bisnis, sedangkan penggunaan teknologi operasional sudah diaplikasikan berupa mesin produksi kue dan mesin giling adonan.
4. Manajemen pemasaran berupa kemampuan akses pasar dengan media online masih minim sehingga *owner* (pemilik) lebih memprioritas menggunakan WOM untuk pemasaran, sedangkan pertumbuhan penjualan belum bisa diperkirakan karena belum ada pencatatan dan pembukuan keuangan.
5. Manajemen produksi berupa penyediaan bahan baku masih terkendala dalam mendapatkan bahan baku utama (tepung terigu) dari 1 pemasok. Kemudian penerapan *Quality Control* manajemen mutu dan prinsip manajemen mutu terhadap produksi aneka kue belum dikelola secara professional, yang dilihat belum adanya kemasan pada produk kue tersebut. Adanya alur / *lay out* produksi dan penggunaan teknologi produksi menjadi salah satu kelebihan dalam manajemen produksi IKM Flamboyan,
6. Manajemen sumber daya manusia juga belum dikelola secara professional tetapi karyawan yang dimiliki oleh *owner* (pemilik) memiliki semangat keUMKMan.
7. Kinerja usaha bisa dilihat dari estimasi volume dan pertumbuhan penjualan walaupun pemilik usaha belum memiliki manajemen keuangan yang memadai sehingga penulis belum bisa menghitung nilai ROE, ROA, ROI. Berikut estimasi volume dan pertumbuhan penjualan IKM Flamboyan bila diketahui :

Harga 1 jenis kue Rp. 1.500,- / biji

Volume Produksi 100 biji / hari

Rata - rata penjualan produk per bulan : Rp.1.500 x 100 x 26 hari kerja = Rp. 14.040.00

8. Orientasi pengembangan usaha saat ini belum dilakukan oleh *owner* (pemilik) karena masih dalam tahapan relokasi usaha pasca bencana gempa dan likuifaksi.

### E. Pembuatan Rencana Pendampingan IKM

Rencana pendampingan IKM dapat dilihat pada lampiran khususnya pada Tabel III Rancangan Rencana Pendampingan (RRP).

### F. Monitoring dan Evaluasi.

Tahapan monitoring dan evaluasi dilakukan 1-2 bulan pasca pendampingan usaha, dengan cara memberikan lembaran pengisian table pertumbuhan penjualan IKM Flamboyan



selama 1 bulan untuk mengetahui jumlah produksi real. Adapun tabel pertumbuhan penjualan IKM Flamboyan dapat dilihat seperti berikut :

**Tabel 1. Pertumbuhan Penjualan Ikm Flamboyan Bulan September 2023**

TANGGAL	RESELER	HARGA (RP) (A)	VOLUME PRODUKSI (B)	TOTAL
1	1. Ibu Temma 2. Ibu Fitria 3. Mba Katen 4. Pak Calu 5. H. Herma	1.000,- 1.000,- 1.000,- 1.000,- 1.000,-	380 pcs 100 pcs 300 pcs 115 pcs 80 pcs	975 pcs * 1000,- = 975.000,-
2	1. Ibu Temma 2. Ibu Fitria 3. Mba Katen 4. Pak Calu 5. H. Herma	1.000,- 1.000,- 1.000,- 1.000,- 1.000,-	380 pcs 95 pcs 380 pcs 115 pcs -	970 pcs * 1000,- = 970.000,-
3	1. Ibu Temma 2. Ibu Fitria 3. Mba Katen 4. Pak Calu 5. H. Herma	1.000,- 1.000,- 1.000,- 1.000,- 1.000,-	380 pcs 95 pcs 350 pcs - 85 pcs	910 pcs * 1000,- = 910.000,-
4	1. Ibu Temma 2. Ibu Fitria 3. Mba Katen 4. Pak Calu 5. H. Herma	1.000,- 1.000,- 1.000,- 1.000,- 1.000,-	-	0
5	1. Ibu Temma 2. Ibu Fitria 3. Mba Katen 4. Pak Calu 5. H. Herma	1.000,- 1.000,- 1.000,- 1.000,- 1.000,-	380 pcs 95 pcs 330 pcs 115 pcs 85 pcs	1.005 pcs * 1000,- = 1.005.000
6	1. Ibu Temma 2. Ibu Fitria 3. Mba Katen 4. Pak Calu 5. H. Herma	1.000,- 1.000,- 1.000,- 1.000,- 1.000,-	380 pcs 95 pcs 380 pcs 115 pcs 85 pcs	1.055 pcs * 1000 = 1.055.000,-
7	1. Ibu Temma 2. Ibu Fitria 3. Mba Katen 4. Pak Calu 5. H. Herma	1.000,- 1.000,- 1.000,- 1.000,- 1.000,-	360 pcs 95 pcs 380 pcs 115 pcs 85 pcs	1.035 pcs * 1000 = 1.035.000,-
8	1. Ibu Temma 2. Ibu Fitria 3. Mba Katen 4. Pak Calu 5. H. Herma	1.000,- 1.000,- 1.000,- 1.000,- 1.000,-	360 pcs 95 pcs 285 pcs 115 pcs 150 pcs	1.005 pcs * 1000 = 1.005.000,-
9	1. Ibu Temma 2. Ibu Fitria 3. Mba Katen 4. Pak Calu 5. H. Herma	1.000,- 1.000,- 1.000,- 1.000,- 1.000,-	360 pcs 95 pcs 300 pcs 115 pcs 85 pcs	955 pcs * 1000 = 955.000,-
10	1. Ibu Temma 2. Ibu Fitria 3. Mba Katen	1.000,- 1.000,- 1.000,-	360 pcs 95 pcs 300 pcs	955 pcs * 1000 = 955.000,-



	4. Pak Calu 5. H. Herma	1.000,- 1.000,-	115 pcs 85 pcs	
11	1. Ibu Temma 2. Ibu Fitria 3. Mba Katen 4. Pak Calu 5. H. Herma	1.000,- 1.000,- 1.000,- 1.000,- 1.000,-	360 pcs 95 pcs 270 pcs 115 pcs 85 pcs	925 pcs * 1000 = 925.000,-
12	1. Ibu Temma 2. Ibu Fitria 3. Mba Katen 4. Pak Calu 5. H. Herma	1.000,- 1.000,- 1.000,- 1.000,- 1.000,-	360 pcs 95 pcs 250 pcs 115 pcs 85 pcs	905 pcs * 1000 = 905.000,-
13	1. Ibu Temma 2. Ibu Fitria 3. Mba Katen 4. Pak Calu 5. H. Herma	1.000,- 1.000,- 1.000,- 1.000,- 1.000,-	360 pcs 95 pcs 250 pcs 115 pcs 100 pcs	920 pcs * 1000 = 920.000,-
14	1. Ibu Temma 2. Ibu Fitria 3. Mba Katen 4. Pak Calu 5. H. Herma	1.000,- 1.000,- 1.000,- 1.000,- 1.000,-	360 pcs 90 pcs 250 pcs 115 pcs 110 pcs	925 pcs * 1000 = 925.000,-
15	1. Ibu Temma 2. Ibu Fitria 3. Mba Katen 4. Pak Calu 5. H. Herma	1.000,- 1.000,- 1.000,- 1.000,- 1.000,-	360 pcs 95 pcs 260 pcs 115 pcs -	830 pcs * 1000 = 830.000,-
18	1. Ibu Temma 2. Ibu Fitria 3. Mba Katen 4. Pak Calu 5. H. Herma	1.000,- 1.000,- 1.000,- 1.000,- 1.000,-	360 pcs 95 pcs 320 pcs 115 pcs 85 pcs	975 pcs * 1000 = 975.000,-
17	1. Ibu Temma 2. Ibu Fitria 3. Mba Katen 4. Pak Calu 5. H. Herma	1.000,- 1.000,- 1.000,- 1.000,- 1.000,-	360 pcs 95 pcs 285 pcs - 85 pcs	825 pcs * 1000 = 825.000,-
18	1. Ibu Temma 2. Ibu Fitria 3. Mba Katen 4. Pak Calu 5. H. Herma	1.000,- 1.000,- 1.000,- 1.000,- 1.000,-	360 pcs 95 pcs 340 pcs 115 pcs 85 pcs	995 pcs * 1000 = 995.000,-
19	1. Ibu Temma 2. Ibu Fitria 3. Mba Katen 4. Pak Calu 5. H. Herma	1.000,- 1.000,- 1.000,- 1.000,- 1.000,-	360 pcs 95 pcs 300 pcs 115 pcs -	870 pcs * 1000 = 870.000,-
20	1. Ibu Temma 2. Ibu Fitria 3. Mba Katen 4. Pak Calu 5. H. Herma	1.000,- 1.000,- 1.000,- 1.000,- 1.000,-	360 pcs 95 pcs 280 pcs 115 pcs 85 pcs	935 pcs * 1000 = 935.000,-
21	1. Ibu Temma 2. Ibu Fitria	1.000,- 1.000,-	360 pcs 95 pcs	1000 pcs * 1000 = 1.000.000,-





	3. Mba Katen 4. Pak Calu 5. H. Herma	1.000,- 1.000,- 1.000,-	345 pcs 115 pcs 85 pcs	
22	1. Ibu Temma 2. Ibu Fitria 3. Mba Katen 4. Pak Calu 5. H. Herma	1.000,- 1.000,- 1.000,- 1.000,- 1.000,-	390 pcs 100 pcs 300 pcs 115 pcs -	905 pcs * 1000 = 905.000,-
23	1. Ibu Temma 2. Ibu Fitria 3. Mba Katen 4. Pak Calu 5. H. Herma	1.000,- 1.000,- 1.000,- 1.000,- 1.000,-	345 pcs 95 pcs 300 pcs 115 pcs 85 pcs	940 pcs * 1000 = 940.000,-
24	1. Ibu Temma 2. Ibu Fitria 3. Mba Katen 4. Pak Calu 5. H. Herma	1.000,- 1.000,- 1.000,- 1.000,- 1.000,-	345 pcs - 256 pcs - 85 pcs	686 pcs * 1000 = 686.000,-
25	1. Ibu Temma 2. Ibu Fitria 3. Mba Katen 4. Pak Calu 5. H. Herma	1.000,- 1.000,- 1.000,- 1.000,- 1.000,-	345 pcs 95 pcs 358 pcs 115 pcs 85 pcs	998 pcs * 1000 = 998.000,-
26	1. Ibu Temma 2. Ibu Fitria 3. Mba Katen 4. Pak Calu 5. H. Herma	1.000,- 1.000,- 1.000,- 1.000,- 1.000,-	340 pcs 95 pcs 285 pcs 115 pcs 95 pcs	930 pcs * 1000 = 930.000,-
27	1. Ibu Temma 2. Ibu Fitria 3. Mba Katen 4. Pak Calu 5. H. Herma	1.000,- 1.000,- 1.000,- 1.000,- 1.000,-	330 pcs 130 pcs 385 pcs 115 pcs -	960 pcs * 1000 = 960.000,-
28	1. Ibu Temma 2. Ibu Fitria 3. Mba Katen 4. Pak Calu 5. H. Herma	1.000,- 1.000,- 1.000,- 1.000,- 1.000,-	340 pcs 100 pcs 385 pcs 115 pcs 95 pcs	1.035 pcs * 1000 = 1.035.000,-
29	1. Ibu Temma 2. Ibu Fitria 3. Mba Katen 4. Pak Calu 5. H. Herma	1.000,- 1.000,- 1.000,- 1.000,- 1.000,-	350 pcs 100 pcs 300 pcs 115 pcs 95 pcs	960 pcs * 1000 = 960.000,-
30	1. Ibu Temma 2. Ibu Fitria 3. Mba Katen 4. Pak Calu 5. H. Herma	1.000,- 1.000,- 1.000,- 1.000,- 1.000,-	340 pcs 100 pcs 285 pcs 95 pcs 115 pcs	935 pcs * 1000 = 935.000,-
<b>RATA-RATA PENJUALAN KUE PER BULAN ( A X B X 30 HARI KERJA )</b>				Rp. 1.000 x 27.319 pcs x 29 hari kerja = Rp.792.251.000,-

Dari Tabel Monitoring dan Evaluasi di atas beserta hasil wawancara saat monitoring dan



evaluasi berlanjut, didapatkan hasil pertumbuhan penjualan sebagai berikut :

1. Belum ada perkembangan informasi tentang pengurusan PIRT dan label Halal
2. Rata-rata penjualan aneka kue per bulan :  $Rp.1.000 \times 27.319 \times 29$  hari kerja = Rp. 792.251.000,-

### KESIMPULAN

1. Pengurusan kelembagaan, legalitas produk dan usaha belum memadai
2. Permodalan dan manajemen keuangan belum professional
3. Manajemen operasional berupa penggunaan teknologi informasi dan jejaring mitra ada sedangkan penggunaan teknologi operasional sudah diaplikasikan
4. Manajemen pemasaran berupa kemampuan akses pasar dengan media online masih minim sedangkan pertumbuhan penjualan belum bisa diperkirakan.
5. Manajemen produksi belum semua terkelola secara profesional.
6. Kinerja usaha bisa dilihat dari estimasi volume dan pertumbuhan penjualan walaupun pemilik usaha belum memiliki manajemen keuangan yang memadai

Orientasi pengembangan usaha saat ini belum dilakukan oleh owner (pemilik) karena masih dalam tahapan relokasi usaha pasca bencana gempa dan likuifaksi. Kesimpulan ini sejalan dengan pernyataan yang diuraikan oleh Aam Amaningsih Jumhur dalam bukunya yang berjudul "Keunggulan Bersaing Industri Kecil Menengah" (Jumhur, Keunggulan Bersaing Industri Kecil Menengah , 2020, p. 15). Selain itu, kesimpulan ini juga mendukung pernyataan yang diuraikan oleh R. Suprpty dalam prolog buku Bunga Rampai Pemberdayaan Perempuan di Pesisir Pantai" (R. Suprpty, 2023, p. 2)

### DAFTAR REFERENSI

- [1] Hoetoro, A. (2017). *Ekonomika Industri Kecil*. Malang: UB Press.
- [2] Jumhur, A. A. (2020). *Keunggulan Bersaing Industri Kecil Menengah*. Surabaya: Scopindo Media Pustaka.
- [3] R. Suprpty, M. N. (2023). *Bunga Rampai Pemberdayaan Perempuan di Pesisir Pantai*. Yogyakarta: Deepublish
- [4] Wahyudi, S. T. (2019). *Mengembangkan Daya Saing Industri Kecil dan Menengah : Berbasis Ekonomi Kluster*. Malang: Media Nusa Creative (<https://palu.tribunnews.com/2021/04/15/umkm-di-sulteng-capai-343533-unit>).

