



## **Analisis Peningkatan Omzet dan Profitabilitas pada UMKM Bakso Kuah Di Lapangan Vatulemo Kota Palu**

<sup>1</sup>Nuramanda Rizkiyah, <sup>2</sup>Dinda Ayu Sintawati, <sup>3</sup>Lia Natalia Sonda, <sup>4</sup>Suasa,  
<sup>5</sup>Dandan Haryono, <sup>5</sup>Nurhayati Hamid

*1,2,3 Mahasiswa Program Studi Administrasi Publik Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Tadulako*

Email: [mndarzkyh1202@gmail.com](mailto:mndarzkyh1202@gmail.com), [dindascorpio0411@gmail.com](mailto:dindascorpio0411@gmail.com),  
[natalialia1605@gmail.com](mailto:natalialia1605@gmail.com)

Alamat: Jl Soekarno Hatta No.KM. 9, Tondo, Kec. Mantikulore, Kota Palu, Sulawesi Tengah 94148

### **Abstract**

The existence of Micro, Small, and Medium Enterprises, particularly the meatball soup business in Vatulemo Field, Palu City, plays a crucial role in strengthening the local economy by providing employment and encouraging community creativity. This study aims to explore the factors influencing the increase in turnover and profitability of the meatball soup Micro, Small, and Medium Enterprises. The method applied is a case study with a qualitative approach, which aims to identify internal and external factors that contribute to business growth. The analysis results show that the characteristics of a product that is in high demand, a strategic location, and effective business management are the main strengths, while limited capital and marketing management remain challenges. Great opportunities arise from high market demand and government support, but the existence of business competition and rising raw material costs are threats that must be considered. With the use of appropriate strategies, Micro, Small, and Medium Enterprises can significantly increase turnover and profitability.

**Keywords:** *Micro, small and medium enterprises, meatball soup, turnover, profitability*

### **Abstrak**

Keberadaan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), khususnya bisnis bakso kuah di Lapangan Vatulemo Kota Palu, mempunyai peran penting dalam memperkuat ekonomi lokal dengan menyediakan lapangan kerja dan mendorong kreativitas masyarakat. Penelitian ini bertujuan untuk mengeksplorasi faktor-faktor yang mempengaruhi kenaikan omzet dan profitabilitas UMKM bakso kuah tersebut. Metode yang diterapkan adalah studi kasus dengan pendekatan kualitatif, yang bertujuan untuk mengidentifikasi faktor-faktor internal dan eksternal yang berkontribusi pada pertumbuhan usaha. Hasil analisis menunjukkan bahwa internal karakteristik produk yang banyak diminati, lokasi yang strategis, serta manajemen usaha yang efektif adalah kekuatan utama, sementara keterbatasan modal dan manajemen pemasaran masih menjadi tantangan. Peluang besar muncul dari tingginya permintaan pasar dan dukungan dari pemerintah, tetapi adanya persaingan usaha dan meningkatnya biaya bahan baku menjadi ancaman yang harus diperhatikan. Dengan penggunaan strategi yang cocok, UMKM dapat secara signifikan meningkatkan omzet dan profitabilitas.

**Kata kunci:** *UMKM, bakso kuah, omzet, profitabilitas*

### **PENDAHULUAN**

Keberadaan UMKM tidak bisa diabaikan atau dihindari dalam kehidupan masyarakat saat ini. Sebab adanya mereka sangat penting dalam hal distribusi pendapatan, di

samping itu, masyarakat dapat mengembangkan kreativitas yang sejalan dengan upaya menjaga dan meningkatkan elemen-elemen tradisi serta budaya lokal. Pada sisi yang berbeda, Usaha Mikro Kecil dan Menengah memiliki potensi untuk menyediakan banyak lapangan kerja, mengingat jumlah penduduk Indonesia yang cukup tinggi, sehingga hal ini dapat membantu mengurangi tingkat pengangguran. Dari sini dapat dilihat bahwa UMKM yang berfokus kepada tenaga kerja, menerapkan teknologi yang tidak rumit dan mudah dimengerti, dapat menjadi tempat bagi masyarakat untuk memperoleh pekerjaan (Dwi Anggraen dkk., 2013)

Menurut Kementerian Koordinator Bidang Perekonomian Republik Indonesia pada tahun 2021, diperkirakan jumlah pelaku usaha di sektor UMKM di Indonesia mencapai sekitar 64,19 juta orang. Angka ini mencakup hampir seluruh pelaku usaha mikro dan kecil, yaitu sekitar 64,13 juta orang, yang menunjukkan bahwa tercapai 99,92 persen dari jumlah keseluruhan berbagai macam usaha. UMKM adalah acronim untuk Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah. Istilah ini sudah sangat dikenal. dalam kehidupan sehari-hari karena sebagian besar orang Indonesia merupakan pelaku UMKM. Istilah UMKM sering digunakan dalam bidang ekonomi, dan merujuk pada usaha yang dimiliki oleh individu atau kelompok, serta memenuhi syarat yang ditetapkan dalam Undang-Undang Nomor 20 tahun 2008. (Agustina dkk., 2023)

Jajanan Bakso Kuah bisa ditemukan hampir di semua daerah di Kota Palu, baik yang menggunakan sepeda motor maupun yang berada di Pusat Jajanan Kuliner Vatulemo Kota Palu. Bakso kuah yang biasa dijual di Kota Palu umumnya dibuat dari bahan daging yang diolah, seperti ikan, ayam, atau sapi. Jajanan Bakso Kuah termasuk makanan yang digemari oleh banyak orang di Kota Palu, mencakup semua usia, dari anak-anak sampai orang dewasa. Salah satu penyebab masyarakat Kota Palu menyukai jajanan ini adalah karena bisa menjadi pilihan untuk mengatasi rasa lapar. Hal ini membuat jumlah omzet dan keuntungan dari Bakso Kuah di Pusat Jajanan Kuliner Vatulemo Kota Palu semakin meningkat. Dalam situasi persaingan pasar yang semakin ketat, UMKM Bakso Kuah di Pusat Jajanan Kuliner Lapangan Vatulemo, Kota Palu, harus menghadapi tantangan untuk tidak hanya mampu bertahan, tetapi juga untuk meningkatkan penjualan dan keuntungan secara terus-menerus.

## **KAJIAN PUSTAKA**

### **A. Peranan UMKM**

UMKM adalah usaha kecil yang sangat penting untuk Meningkatkan perekonomian komunitas. Hal ini disebabkan UMKM dapat bertahan dalam berbagai situasi, mereka bisa memberi manfaat besar bagi masyarakat. Kemampuan UMKM untuk bertahan terbukti saat krisis moneter pada tahun 1998, ketika banyak perusahaan besar mengalami kebangkrutan, namun UMKM tetap eksis dan jumlahnya bahkan meningkat. semakin banyak.

UMKM memiliki peran yang sangat penting, sehingga sangat mendukung pertumbuhan ekonomi sebuah negara. Oleh karena itu, Keberadaan usaha mikro, kecil, dan menengah sangat diperlukan oleh suatu negara, karena mereka memiliki peran yang signifikan dalam membangun dan mengembangkan ekonomi agar masyarakat bisa hidup lebih sejahtera. Pertumbuhan sektor usaha mikro juga

membuka banyak peluang kerja, sehingga berdampak positif pada peningkatan pendapatan masyarakat. (Srijani, 2020)

#### **B. Omzet**

Omzet merupakan total uang yang didapatkan dari penjualan produk atau layanan dalam waktu tertentu, sebelum dikurangi biaya dan pajak.(Panuntun, t.t.). Omzet tidak hanya bergantung pada cara menentukan harga, tetapi juga pada jalur distribusi dan cara produk diperoleh oleh konsumen. (Kotler, t.t.).

Meningkatkan pendapatan menjadi tujuan usaha agar tetap bertahan dan berkembang di tengah persaingan bisnis. Untuk mencapai tujuan tersebut, para pengusaha menggunakan strategi yang sesuai dengan nilai-nilai yang diyakini oleh bisnis mereka. Nilai-nilai tersebut ditetapkan sesuai dengan jenis usaha, pemilik perusahaan, serta pihak-pihak lain yang terlibat dalam bisnis tersebut.(Hidayatullah & Guruddin, 2022)

#### **C. Profit**

Keuntungan sangat penting dalam menjalankan usaha, karena itu adalah tujuan utama yang dicari. Untuk mendapatkan keuntungan yang maksimal, diperlukan pengendalian terhadap biaya dengan baik. (Dyatri Utami Arina Absari, 2023). (Mulyani.S & Kamilah, 2023) mendapatkan keuntungan yang diharapkan, para pebisnis perlu melakukan perhitungan yang akurat dan mendetail. Penghitungan biaya yang cermat akan membantu menetapkan harga jual yang memadai untuk menutupi seluruh pengeluaran selama proses produksi serta memberikan keuntungan yang diperlukan.

(Setiawan & Gamayuni, 2022).

#### **D. Faktor-Faktor Yang Memengaruhi Omzet dan Profit**

Faktor-faktor yang memengaruhi omzet dan keuntungan pedagang meliputi modal kerja, durasi usaha, lama jam kerja, dan tingkat pendidikan.

- Modal kerja termasuk dalam studi ini karena secara teori, modal kerja berpengaruh terhadap jumlah barang yang dapat diperjualbelikan, yang pada gilirannya mendorong peningkatan omzet.
- Lama berjalan sebuah usaha juga berdampak pada pendapatan, semakin bertahun-tahun seorang pedagang menjalankan bisnisnya, semakin besar pengalaman yang mereka peroleh.
- Lama waktu kerja juga berdampak pada pendapatan, semakin banyak waktu kerja yang dihabiskan, semakin tinggi kemungkinan mendapatkan omzet yang lebih besar, sebaliknya jika jam kerja pendek, maka omzet yang diperoleh akan lebih kecil.

Selain itu,

- Pendidikan juga memainkan peran penting dalam memengaruhi omzet pedagang. Pedagang dengan latar belakang pendidikan yang lebih baik biasanya memiliki wawasan dan pemahaman yang lebih mendalam tentang teknologi.(Prasetyan dkk., 2022)

#### **E. Strategi Untuk Meningkatkan Omzet Dan Profit Penjualan**

Strategi yang digunakan untuk meningkatkan omzet dan profit penjualan adalah sebagai berikut.

1. Menentukan target pasar yang berpotensi, yaitu konsumen yang paling mungkin meningkatkan omzet dan profit. Target penjualan diterapkan untuk kelompok usia remaja hingga dewasa.

2. Membuat rencana promosi dengan menentukan kapan promosi dilakukan, rencana pemasaran yang diterapkan, serta sasaran yang ingin diraih.
3. Memberikan potongan harga kepada pelanggan sebagai bentuk penghargaan. Hal ini dapat dilakukan dengan memberikan potongan harga untuk konsumen yang melakukan pembelian berkali-kali atau dalam jumlah tertentu.
4. Menciptakan produk baru dengan menambah pilihan produk atau layanan yang tersedia. (Eka Putri dkk., t.t.)

## **METODE PELAKSANAAN**

Penelitian ini menerapkan metode kualitatif melalui wawancara langsung dengan informan. Tujuan dari studi ini adalah untuk menggali lebih dalam berbagai faktor yang berdampak pada perkembangan pendapatan dan keuntungan di usaha kecil menengah bakso kuah yang berada di sekitar Lapangan Vatulemo, Kota Palu. Pendekatan kualitatif dipilih agar peneliti dapat memahami secara mendalam pengalaman, perspektif, strategi, dan aspek operasional para wirausahawan dalam konteks nyata. Di sisi lain, desain studi kasus dipakai karena memungkinkan peneliti untuk menggali secara rinci satu fenomena tertentu, yaitu kinerja bisnis bakso kuah, sehingga dapat meneliti hubungan antara praktik manajemen, strategi pemasaran, serta situasi eksternal usaha dengan perubahan pendapatan dan profitabilitas.

## **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

Usaha kecil, menengah, dan mikro (UMKM) memiliki fungsi yang sangat signifikan dalam ekonomi Indonesia. Di samping itu, UMKM juga berkontribusi secara vital terhadap pertumbuhan ekonomi dan sektor industri di setiap wilayah. Hal ini terbukti nyata saat krisis global tahun 2008, di mana mayoritas UMKM di Indonesia tidak terpengaruh oleh krisis tersebut, dan jumlah UMKM juga terus bertumbuh setiap tahunnya. UMKM dituntut untuk bisa berkompetisi dengan UMKM dari dalam maupun luar negeri guna meningkatkan hasil penjualannya. (Faizal dkk., 2021)

Usaha kecil sebagai komponen penting dari ekonomi nasional. Dalam upaya memberdayakan berbagai kebijakan yang dibuat oleh pemerintah untuk sector kecil, usaha ini memiliki posisi dan fungsi yang sangat krusial dan strategis dalam mencapai Pembangunan nasional secara umum dan pembangunan ekonomi secara khusus.

Usaha kecil adalah kegiatan yang dijalankan oleh banyak orang di Masyarakat dan memiliki kemampuan untuk menciptakan lebih banyak lapangan kerja serta memberikan berbagai layanan kepada publik. (Parubak, 2010)

Berdasarkan hasil wawancara dengan beberapa pelaku usaha bakso kuah yang berjualan di Lapangan Vatulemo Kota Palu, diperoleh pemahaman mengenai karakteristik usaha, kondisi ekonomi, kendala, serta harapan para pedagang. Tiga narasumber yang diwawancara memiliki tipe kepemilikan usaha yang beragam. Bapak Alvin mengelola bisnis dengan model kemitraan atau pembagian keuntungan, di mana investasi awal dibagi secara bersama oleh kedua belah pihak. Bapak Ahmad Agung

beroperasi sebagai karyawan di bawah seorang pemilik usaha, sehingga pendapatannya lebih tergantung pada bagi hasil yang diberikan oleh atasan. Sementara itu, Bapak Ahmad Samsudin menjalankan bisnis pribadinya, menggunakan dana awal yang didapatkan dari pinjaman. Perbedaan dalam cara kepemilikan ini menggambarkan variasi dalam taktik dan kapasitas modal dari setiap pelaku UMKM.

Ketiga pedagang ini mulai berbisnis sejak tahun 2020, yaitu periode setelah pandemi yang mendorong banyak orang untuk memilih usaha makanan jalanan sebagai opsi untuk mendapatkan penghasilan. Mereka beroperasi di tempat yang sama, yaitu Lapangan Vatulemo, dengan waktu buka dari pukul 17.00 sampai 24.00, hampir setiap hari. Waktu kerja yang panjang ini merupakan salah satu cara untuk menjangkau pelanggan dari berbagai waktu, baik yang datang di sore, maupun malam hari. Dari segi pendapatan, ketiga sumber informasi mengungkapkan bahwa pendapatan harian pada hari biasa berada di antara Rp1.000.000 sampai Rp3.000.000, dan naik menjadi kurang lebih Rp4.000.000 saat hari libur. Kenaikan pendapatan di hari libur menunjukkan peningkatan jumlah kunjungan, mengingat Lapangan Vatulemo adalah salah satu lokasi publik yang sering didatangi oleh orang-orang. Secara finansial, para penjual merasakan adanya kemajuan yang baik setelah memulai usaha ini. Mereka menyadari bahwa pendapatan dari penjualan bakso kuah Malang dapat meningkatkan kondisi ekonomi keluarga, memberikan kesempatan untuk menabung, serta menciptakan peluang untuk berinvestasi, baik pada alat usaha maupun kebutuhan lain dalam jangka panjang. Ini mengindikasikan bahwa UMKM di bidang kuliner memiliki peranan penting dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat.

Namun, dalam aktivitas sehari-hari, para pelaku UMKM juga menemui berbagai masalah. Persaingan antara penjual yang cukup intens menjadi tantangan utama, mengingat banyaknya pedagang di sekitar Lapangan Vatulemo. Di samping itu, cuaca yang tidak stabil, seperti mendung atau hujan, seringkali mengurangi jumlah pembeli. Masalah lain yang sering dihadapi meliputi: Kendaraan yang digunakan untuk beroperasi tidak selalu dalam keadaan prima, sehingga dapat mengganggu pergerakan pedagang. Kenaikan harga bahan baku, terutama daging sapi, mempengaruhi biaya produksi. Kekurangan fasilitas pendukung, seperti tempat duduk yang cukup, pencahayaan, dan pengaturan area jual yang baik. Rendahnya promosi digital, karena banyak pedagang masih bergantung pada metode jual biasa tanpa memanfaatkan platform media sosial atau aplikasi pemesanan. Menyikapi beragam tantangan ini, para pelaku UMKM berharap besar kepada pemerintah. Mereka berharap pemerintah dapat memberikan bantuan keuangan, seperti tambahan modal usaha atau fasilitas pinjaman dengan bunga rendah.

Selain dukungan modal, pedagang juga menginginkan bantuan dalam bentuk alat dan perlengkapan, seperti gerobak baru, peralatan memasak, tenda, atau perlengkapan tambahan lainnya. Selain itu, mereka juga mengharapakan: Pelatihan dalam manajemen usaha, termasuk pengelolaan keuangan dan pemasaran melalui digital. Peningkatan fasilitas umum di sekitar Lapangan Vatulemo, demi kenyamanan bagi pedagang dan pembeli. Pendampingan serta pengawasan yang berkelanjutan, agar UMKM dapat berkembang dengan lebih stabil dan memiliki daya saing.

Secara keseluruhan, usaha bakso kuah Malang di Lapangan Vatulemo bukan hanya menghasilkan pendapatan untuk para pelakunya, tetapi juga menunjukkan peranan penting UMKM dalam mendukung ekonomi masyarakat. Meskipun menghadapi

berbagai rintangan, dengan dukungan dari pemerintah dan inovasi yang dilakukan oleh pelaku UMKM, usaha kuliner seperti ini memiliki potensi untuk terus berkembang.

### **Analisis SWOT**

Analisis SWOT merupakan suatu metode penilaian yang diterapkan dalam bidang bisnis untuk menemukan Kekuatan, Kelemahan, Peluang, dan Ancaman yang dialami oleh suatu organisasi atau proyek. Analisis ini bertujuan untuk memberikan penjelasan kepada organisasi atau proyek mengenai posisi mereka dalam konteks internal maupun eksternal, serta untuk merancang langkah-langkah strategis guna mencapai sasaran yang diinginkan.(Fitriani dkk., 2025)

#### **1. Kekuatan (Strengths)**

Kekuatan UMKM bakso kuah di Lapangan Vatulemo Kota Palu terletak pada rasa bakso yang enak dan tempat usaha yang strategis sehingga mudah dijangkau pelanggan. Selain itu, usaha ini memiliki pelanggan setia dan pengelolaan produksi yang efisien dengan bahan baku segar yang tersedia secara konsisten. Semua ini menjadi modal kuat untuk meningkatkan omzet dan profitabilitas usaha.

#### **2. Kelemahan (Weaknesses)**

Kelemahan UMKM bakso kuah di Lapangan Vatulemo Kota Palu meliputi modal usaha yang terbatas sehingga menghambat pengembangan, harga bahan baku yang sering naik. kurangnya dukungan pemerintah membuat pelaku umkm mengalami kesulitan dalam modal.

#### **3. Peluang (Opportunities)**

Peluang UMKM bakso kuah di Lapangan Vatulemo Kota Palu sangat menjanjikan karena tingginya minat masyarakat terhadap makanan cepat saji seperti bakso. Dengan keberadaan lokasi di kawasan wisata dan tempat olahraga yang banyak dikunjungi, bisnis ini dapat menarik pengunjung dari luar kota serta warga setempat. Hal ini menciptakan kesempatan yang signifikan untuk meningkatkan pendapatan dan keuntungan dari usaha bakso kuah di area ini.

#### **4. Ancaman (Threats)**

Ancaman yang dihadapi oleh UMKM bakso kuah di Lapangan Vatulemo Kota Palu mencakup persaingan yang ketat dengan penjual bakso lainnya di lokasi yang sama, kemungkinan penutupan atau penyegelan bisnis oleh pemerintah akibat masalah administrasi seperti pajak atau kebersihan, serta perubahan selera konsumen yang terjadi dengan cepat. Di samping itu, kenaikan harga bahan baku dan biaya operasional juga menjadi hambatan yang dapat mempengaruhi keuntungan. Situasi ekonomi yang tidak stabil bisa berdampak negatif pada daya beli masyarakat, sehingga menjadi ancaman serius bagi keberlangsungan usaha.

### **KESIMPULAN**

UMKM bakso kuah di Lapangan Vatulemo Kota Palu memberikan dampak signifikan terhadap ekonomi setempat dengan peningkatan pendapatan dan keuntungan

yang dapat diraih melalui manajemen yang baik. Beberapa aspek seperti modal usaha, lama berdirinya usaha, jam operasional, dan pendidikan dari para pelaku usaha memiliki pengaruh positif terhadap pendapatan usaha. Meskipun usaha ini menghadapi tantangan seperti kompetisi yang sengit dan fluktuasi harga bahan baku, terdapat peluang dari permintaan pasar dan dukungan pemerintah yang bisa dimanfaatkan untuk pengembangan usaha. Strategi pemasaran, pengelolaan keuangan, dan inovasi produk menjadi kunci untuk menjaga keberlangsungan dan pertumbuhan UMKM bakso kuah di daerah ini.

## DAFTAR PUSTAKA

Agustina, L., Mulyati, M., & Chakim, M. H. R. (2023). Strategi Bisnis UMKM Bakso Mitra Dalam Menghadapi Kompetitor di Desa Riau Kabupaten Bangka. *JMARI*, 4(1), 65–76. <https://doi.org/10.33050/jmari.v4i1.2695>

Dwi Anggraen, F., Hardjanto, I., & Hayat, A. (2013). PENGEMBANGAN USAHA MIKRO, KECIL, DAN MENENGAH (UMKM) MELALUI FASILITASI PIHAK EKSTERNAL DAN POTENSI INTERNAL \_6WXGL.DVXVSDGD.HORPSRN8VDKD<sup>3</sup>(PSLQJ-DJXQJ¥GL.HOXUDKDQ3DQGDQZDQJL Kecamatan Blimbing, Kota Malang). *Jurnal Administrasi Publik*, 1, 1286–1295.

Dyatri Utami Arina Absari. (2023). Analysis Of The Application Of Food Cost Control With Cost Volume Profit Analysis To Optimize The Profit Of Ocean Garden Restaurant. *International Journal of Economic Research and Financial Accounting (IJERFA)*, 1(3). <https://doi.org/10.55227/ijerfa.v1i3.36>

Eka Putri, E., Yuliandri, F., Yulia Rahayu, I., Duha, J., Salmia, P., & Bayu Putra, R. (t.t.). Strategi Pemasaran Sebagai Upaya Untuk Meningkatkan Omzet Penjualan (pada cafe rajo corner dipadang). *Jurnal Pengabdian Masyarakat: Pemberdayaan, Inovasi dan Perubahan*.

Faizal, I., Nanda, I., Ariestiandy, D., & Ernawati, T. (2021). Pengembangan Sistem Informasi Pengelolaan Keuangan Bagi Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM). *Jurnal Sistem Komputer dan Informatika (JSON)*, 3(2), 81. <https://doi.org/10.30865/json.v3i2.3590>

Fitriani, A., Suci, R. G., Putri, C. F., & Harahap, P. D. S. (2025). *MANAJEMEN STRATEGI DALAM MENGGUNAKAN ANALISIS SWOT PADA RUMAH MAKAN TALAGO BIRU. 1.*

Hidayatullah, R. N. W., & Guruddin, S. R. (2022). Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Omzet Rumah Makan Pelangi Kabupaten Wakatobi Menurut Perspektif Ekonomi Syariah. *lab*, 6(01), 92–110. <https://doi.org/10.33507/labatila.v5i02.568>

Ka, & Sriyani, N. (2020). *Peran UMKM (usaha mikro kecil menengah) Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat*.

Kotler, P. (t.t.). *Marketing Management, Millenium Edition*.

Mulyani, S., & Kamilah. (2023). *Evaluasi Harga Perhitungan Pokok Produksi*.

Panuntun, A. (t.t.). Pengaruh Delivery Order Shpeefood, harga dan jumlah order terhadap omzet bisnis kuliner pada daerah kabupaten sleman. *Jurnal Pengabdian Masyarakat: Pemberdayaan, Inovasi dan Perubahan*.

Parubak, B. (2010). *FAKTOR-FAKTOR YANG DIPERTIMBANGKAN KONSUMEN DALAM PEMBELIAN KAIN DONGGALA DI KOTAMADYA PALU*. 13(4).

Prasetyan, N., Susanto, J., & Sri Winarti, A. (2022). ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI OMZET PEDAGANG PASAR KOLOMBO DIMASA PANDEMI COVID-19. *SIBATIK JOURNAL: Jurnal Ilmiah Bidang Sosial, Ekonomi, Budaya, Teknologi, dan Pendidikan*, 1(12), 2677–2690. <https://doi.org/10.54443/sibatik.v1i12.419>

Setiawan, E., & Gamayuni, R. R. (2022). Pengaruh Profitabilitas dan Likuiditas terhadap Pengungkapan Sustainability Report di Perusahaan yang Terdaftar pada Jakarta Islamic Index (JII). *Studi Akuntansi, Keuangan, dan Manajemen*, 1(2), 97–111. <https://doi.org/10.35912/sakman.v1i2.1163>