

Pendampingan Petani Dalam Meningkatkan Kapasitas Usaha Pengolahan Nanas Di Desa Sumbersari Kabupaten Blitar

M. Khoiru Rusydi*

Accounting Department, Faculty of Economics and Business, Universitas Brawijaya, Indonesia

Email Corresponding: r.khoiru@ub.ac.id*

INFORMASI ARTIKEL	ABSTRAK
Kata Kunci: Budidaya nanas Pengembangan produk Literasi keuangan Kapasitas usaha	Kabupaten blitar merupakan salah satu sentra penghasil nanas di Jawa Timur. Nanas menjadi komoditas unggulan yang memiliki potensi besar untuk dikembangkan. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan untuk memberikan wawasan dan pemahaman kepada pelaku usaha budidaya untuk melakukan pengembangan produk dan peningkatan kemampuan manajerial keuangan. Metode yang digunakan adalah focus group discussion, pelatihan, dan pendampingan. Hasil yang dicapai dalam kegiatan ini pertama, identifikasi permasalahan yang dilakukan pada mitra di Desa Sumbersari, Kecamatan Nglegok, Kabupaten Blitar yaitu kurangnya alternatif pengolahan produk yang dapat memberikan nilai tambah, kegiatan pemasaran masih dilakukan secara konvensional dan pelaporan keuangan hanya dibuat dalam bentuk arus kas. Kedua, pelatihan yang dilakukan terdiri dari 4 sesi yaitu pengembangan produk, literasi keuangan, menghitung HPP dan menentukan HJP, dan pembuatan laporan keuangan sederhana. Pada gilirannya, kegiatan ini diharapkan dapat membantu petani nanas dalam meningkatkan kapasitas usahanya terutama aspek pasca panen dalam hal pengolahan dan pemasaran sehingga dapat meningkatkan perekonomian masyarakat Desa Sumbersari, Kabupaten Blitar.
Keywords: Pineapple cultivation Product development Financial literacy Business capacity	ABSTRACT Blitar Regency is one of the pineapple-producing centers in East Java. Pineapple is a leading commodity with significant potential for development. This community service aims to provide insight and understanding to cultivation entrepreneurs for the development of products and the enhancement of financial managerial skills. The methods used include focus group discussions, training, and mentoring. The outcomes of this activity are twofold. Firstly, an identification of issues was conducted with partners in Sumbersari Village, Nglegok Sub-district, Blitar Regency. The issues identified include the lack of alternative processing methods that can add value, conventional marketing practices, and financial reporting only in the form of cash flow. Secondly, the training sessions consisted of four sessions: product development, financial literacy, calculating Cost of Goods Sold (COGS) and determining Selling Price (SP), and creating simple financial reports. Ultimately, this initiative is expected to assist pineapple farmers in improving their business capacity, especially in post-harvest aspects such as processing and marketing. The goal is to enhance the economic well-being of the community in Sumbersari Village, Blitar Regency.

This is an open access article under the [CC-BY-SA](#) license.



I. PENDAHULUAN

Kabupaten Blitar yang didominasi oleh wilayah pertanian diperkirakan dapat memberikan kontribusi penerimaan PDRB dengan persentase 30% jika hasil pertanian dikelola dengan optimal (Badan Pusat Statistik, 2022). Hal ini sejalan dengan Putri (2022) yang menyatakan bahwa sektor pertanian di Kabupaten Blitar menjadi sektor basis sehingga memiliki kontribusi paling besar terhadap penerimaan Kabupaten karena ditunjang oleh masyarakat yang mayoritas menjadi petani. Meskipun demikian, dijelaskan lebih lanjut dari

BPS dan hasil kajian shift share proportional regional Kabupaten Blitar tahun 2014 hingga 2020 sektor pertanian memiliki laju pertumbuhan yang melambat. Beberapa permasalahan terkait misalnya mahalnya proses pengelolaan lahan, minat generasi muda untuk bertani, sampai dengan manajemen produksi yang masih kesulitan dalam melakukan pengelolaan hasil pertanian dari hulu ke hilir.

Salah satu hasil pertanian unggulan di Kabupaten Blitar adalah komoditas nanas. Nanas menjadi komoditas yang memiliki peluang dan tantangan dalam mendayagunakan kemampuan dan keunggulan yang dimiliki. Selain itu nanas merupakan salah satu komoditas yang memiliki nilai komersial dan memiliki pasar dengan segmen mulai dari pasar tradisional hingga pasar moderen. Pada tahun 2019 BPS mencatatkan nanas sebagai komoditas buah dengan volume ekspor paling tinggi mencapai 236.226 ton meningkat 7.693 ton dari tahun 2018.

Berdasarkan data Badan Pusat Statistik (2020) pada tahun 2019 Kabupaten Blitar menghasilkan 29.636,9 ton nanas sehingga menjadikan Provinsi Jawa Timur sebagai urutan kedua produksi nanas terbanyak di Indonesia. Tanaman nanas yang terdapat di wilayah Blitar, terutama di Desa Summersari, Kecamatan Nglegok ialah nanas golongan smooth cayenne dan queen (Ayu, 2018). Namun berdasarkan hasil analisis pendahuluan kepada petani terdapat beberapa hambatan yang dihadapi, diantaranya rendahnya harga jual saat memasuki panen raya, keterbatasan dalam kegiatan pengolahan hasil dan sistem pemasaran yang masih konvensional.

Komoditas nanas baik dalam pasar domestik maupun internasional memiliki potensi yang besar dalam peningkatan pertumbuhan ekonomi masyarakat. Terlebih dengan menambahkan nilai produk melalui pengolahan yang tepat dan sesuai kebutuhan pasar. Saat ini selain hambatan produktivitas, petani nanas perlu melakukan inovasi produk dan pemasaran untuk meningkatkan daya saing produk. Selain itu, kolaborasi dan sinergi seluruh pemangku kepentingan menjadi kebutuhan mutlak terlaksananya kegiatan ekonomi yang dapat memberikan manfaat secara luas terutama bagi kesejahteraan masyarakat. Maka dalam kegiatan pengabdian ini, mitra kegiatan tidak hanya petani nanas secara langsung tetapi juga melibatkan BUMDes di Desa Summersari. Dimana BUMDes memiliki peran sebagai usaha ekonomi desa yang bersifat kolektif dan mengandung unsur bisnis ekonomi sekaligus sosial, menjadi wadah pembelajaran masyarakat desa mengasah kemampuan manajerial, kewirausahaan dan tata kelola desa yang baik (Izzah dan Kolopaking, 2015).

Kegiatan ini tidak sekedar memberikan value added pada proses hilirisasi produk, namun lebih kompleks lagi juga mempersiapkan bagaimana produk siap untuk dipasarkan dan bagaimana pengelolaan keuangan setelahnya. Segala tindakan mengenai aktivitas keuangan akan sangat bergantung pada tingkat pemahaman dan ketrampilan petani dalam melakukan penilaian terhadap aspek-aspek dalam keuangan (Oanea & Dornean, 2013). Minimnya SDM yang memiliki pengetahuan tentang proses akuntansi atau keuangan dapat menyulitkan pelaku usaha dalam melakukan pencatatan transaksi di perusahaan (Widiastoeti & Sari, 2020). Menurut (Yushita, 2017) tingkat pengetahuan mengenai aspek keuangan merupakan kondisi awal yang akan membentuk seseorang dalam proses pengambilan keputusan terkait aspek keuangan. Tidak terkecuali pengambilan keputusan dalam menentukan harga jual, diskon, dan pos-pos pembiayaan dalam proses produksi sampai dengan penjualan. Pada gilirannya, kegiatan ini diharapkan dapat membantu petani nanas dalam meningkatkan kapasitas usahanya terutama aspek pasca panen dalam hal pengolahan dan pemasaran sehingga dapat meningkatkan perekonomian masyarakat Desa Summersari, Kabupaten Blitar.

II. METODE

Pelaksanaan kegiatan menggunakan metode pendampingan, pelatihan, dan praktik penyelesaian hambatan yang dihadapi oleh mitra yaitu petani nanas di Desa Summersari, Kabupaten Blitar. Metode yang digunakan telah disepakati dan disetujui oleh seluruh pihak yang terkait. Hal ini bertujuan agar output kegiatan dapat tercapai secara maksimal. Maka dari itu, diperlukan klasifikasi setiap kegiatan dan tahapan yang runtut berdasarkan output yang akan dicapai.

Kegiatan akan diklasifikasikan menjadi tiga tahap yang terdiri atas tahap persiapan, pelaksanaan, dan monitoring evaluasi dimana masing-masing tahapan kegiatan tersebut memiliki metode berbeda. Metode yang dilaksanakan dalam pengabdian ini adalah sebagai berikut:

1. Tahap Persiapan

Pada tahap persiapan, dilakukan framing untuk menyatukan satu tujuan dan visi misi dalam kegiatan ini, sehingga perlu dilakukan beberapa kali koordinasi dengan metode FGD. Dalam kegiatan ini terdapat tiga hal yang dibahas dalam kegiatan FGD diantaranya, identifikasi permasalahan serta hambatan pelaku usaha, inovasi pengembangan produk dan pemasaran, serta penguatan manajerial khususnya dalam aspek keuangan

usaha. 3 hal tersebut menjadi dasar informasi pengembangan program agar dapat melanjutkan ke tahap selanjutnya.

2. Tahap Inti

Pada tahap inti metode yang digunakan adalah pendampingan, pelatihan dan praktik dalam penyelesaian hambatan yang dihadapi oleh mitra. Pelatihan dan pendampingan dilakukan dalam beberapa kegiatan diantaranya adalah inovasi pengembangan produk, sosialisasi terkait digital marketing. Dalam hal manjerial terutama keuangan dilakukan pelatihan perhitungan HPP sampai dengan penentuan harga jual, dan pelatihan pembuatan laporan keuangan secara sederhana untuk meningkatkan kemampuan literasi keuangan petani yang dapat menunjang kegiatannya.

3. Tahap Akhir

Tahap akhir kegiatan pengabdian ini adalah monitoring dan evaluasi. Kegiatan monitoring dan evaluasi berisi pengecekan kemajuan masing-masing capaian sekaligus ruang dalam memberikan masukan dan saran atas pelaksanaan dan peningkatan proses bisnis yang sedang dijalankan.

Secara garis besar, pendekatan yang dilakukan dalam ketiga metode tersebut adalah pendekatan berdasarkan isu konkret atau permasalahan yang dialami oleh kelompok masyarakat tersebut dan pendekatan berdasar sosial-ekonomi. Untuk menunjang hal tersebut tim pelaksana melakukan trial and error atau pilot test dalam melakukan strategi inovasi produk.

III. HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pengabdian ini dilaksanakan di Desa Summersari, Kecamatan Nglegok, Kabupaten Blitar. Mitra kegiatan adalah BUMDes Bumi Asri Sejahtera dengan salah satu unit usaha unggulan di bidang pertanian budidaya nanas. Melalui kegiatan budidaya nanas tersebut banyak peluang yang bisa diciptakan mulai dari kegiatan produksi sampai dengan paska panen. Kegiatan yang dilakukan terbagi menjadi 3 tahap yaitu tahap persiapan, tahap inti dan tahap akhir.

Tahap persiapan dilakukan dengan metode Focus Group Discussion (FGD). Kegiatan ini dilakukan untuk melakukan pemahaman bersama terkait dengan kegiatan yang akan dilakukan. Kegiatan FGD dilaksanakan sebanyak 4 kali bertempat di Ruang Pertemuan kantor Pemerintah Desa Summersari, Kecamatan, Nglegok, Kabupaten Blitar. Dalam kegiatan tersebut dihadiri oleh tim pelaksana, perwakilan pengurus BUMDes, perwakilan perangkat desa dan perwakilan petani nanas.

Pembahasan dalam kegiatan FGD pertama diantaranya adalah, paparan kendala yang dihadapi oleh petani nanas dalam kegiatan produksi dan pasca produksi dan pembahasan pilihan pengembangan produk untuk menambahkan nilai pada produk berupa selai, keripik dan buah kering. Buah kering akhir-akhir ini menjadi hidangan yang sering ada di menu-menu café sebagai seduhan minuman. Pertemuan kedua membahas mengenai fokus pengembangan produk dengan sumber daya yang ada. Hasil dari pertemuan kedua, diketahui jika produk selai menjadi pengembangan produk yang paling dimungkinkan karena tidak terlalu banyak membutuhkan investasi mesin baru, namun tetap memiliki daya jual karena merupakan barang yang sering dijumpai di pasar. Pertemuan ketiga membahas mengenai strategi pemasaran dan saluran distribusi yang dimungkinkan ketika produk pengembangan ini sudah diproduksi. Hasil dari pertemuan ketiga, produksi selai nanas masih akan diproduksi dalam skala kecil sambil melakukan analisis pasar dan uji jaminan mutu produk. Selain itu kami juga melakukan perencanaan kolaborasi dengan BUMDes di tahun depan untuk fokus pada produksi skala besar produk olahan nanas dan pengelolaannya bersama UMKM bertuan BUMDes nantinya.

Setelah melakukan analisis permasalahan dan diketahui solusi dan output yang akan dicapai, selanjutnya masuk dalam tahap inti yaitu pendampingan dan pelatihan. Pelatihan dilaksanakan pada tanggal 19 Agustus 2023 dengan materi yang disampaikan sebagai berikut:

1. Pengembangan produk selai nanas untuk meningkatkan nilai jual buah nanas. Dalam sesi ini, peserta tidak langsung melakukan praktik pembuatan nanas tetapi hanya dalam tahap pengenalan dan persiapan sebelum melakukan kegiatan produksi selai. Kegiatan persiapan meliputi pra produksi, produksi dan paska produksi. Sebagaimana diketahui bahwa pengembangan produk selai nanas akan dilakukan mulai dari awal sehingga perlu persiapan matang terutama untuk input produksi dan kapasitas manajerial. Hal ini untuk memastikan mitra tidak hanya mampu melakukan proses produksi, tetapi juga mempersiapkan secara matang model bisnis produk selai nanas. Pemateri dari alumni fakultas pertanian ub.
2. Literasi keuangan

Pelatihan tentang literasi keuangan bertujuan untuk meningkatkan kemampuan dan pemahaman mitra dalam berbagai keterampilan keuangan seperti manajemen pendapatan, penganggaran dan investasi. Lebih jauh peserta pelatihan akan mempelajari hal – hal yang terkait dengan prinsip keuangan seperti perencanaan finansial, pengelolaan utang, bunga, tabungan, dan time value of money. Dengan demikian, setelah mengikuti pelatihan ini peserta dapat memiliki kesadaran dalam membuat keputusan keuangan yang cerdas. Kesadaran finansial dalam hal ini adalah:

- a) Mampu mengelola hutang/pinjaman
- b) Mampu melakukan pengawasan pengeluaran
- c) Monitoring anggaran
- d) Perencanaan masa pension dan asuransi
- e) Pembayaran pajak
- f) Pengeluaran asset

Pemahaman tentang literasi keuangan ini penting untuk dilakukan agar mitra dapat meminimalisir kerugian yang diakibatkan dari kegiatan pengelolaan keuangan misalnya menjadi korban pinjaman kredit, modus penipuan, dan pinjaman dengan bunga tinggi yang menumpuk.

3. Menghitung HPP dan Penentuan HJP

Materi pelatihan ini penting dalam manajemen bisnis. Dimana Harga Pokok Produksi adalah total biaya yang dikeluarkan untuk memproduksi satu unit produk. Penghitungan HPP diperlukan agar pemilik usaha dapat mengetahui berapa banyak biaya yang harus ditanggung untuk memproduksi suatu produk. Biaya yang ditanggung seperti biaya bahan baku, tenaga kerja langsung dan biaya overhead. Pada sesi ini dijelaskan tentang cara menghitung HPP sebagaimana langkah – langkah di bawah ini:

- 1) Langkah 1: Identifikasi beban - beban
 1x Produksi menghasilkan 100 unit Lilin membutuhkan bahan baku:
 Wax untuk Lilin: 1 kg dengan harga beli Rp 50,000/kg
 Minyak aromaterapi: 50 ml dengan harga beli Rp 30,000/ml
 Pewarna: Rp 5,000
 Wewangian: Rp 10,000
 Wadah lilin: Rp 15,000
 Gaji pegawai: Rp 1,500,000/ bln
 Pembuatan produk 5x dalam sebulan
 Beban listrik, gas, dll: Rp Rp 150,000
 Biaya pengepakan 1x produksi: Rp 50,000
- 2) Langkah 2:
 Total harga bahan baku

$$= (1 \text{ kg} * \text{Rp } 50,000/\text{kg}) + (50 \text{ ml} * \text{Rp } 30,000/\text{ml}) + \text{Rp } 5,000 + \text{Rp } 10,000 + \text{Rp } 15,000$$

$$= \text{Rp } 55,000 + \text{Rp } 1,500,000 + \text{Rp } 5,000 + \text{Rp } 10,000 + \text{Rp } 15,000$$

$$= \text{Rp } 1,585,000$$
- 3) Langkah 3: Biaya Tenaga Kerja (1 x produksi)
 Biaya tenaga kerja 1x produksi: Rp 300,000
- 4) Langkah 4: Biaya Overhead Pabrik
 Biaya overhead pabrik: Rp 150,000
- 5) Langkah 5: Biaya Lainnya
 Biaya pemrosesan, pengemasan, dan label: Rp 50,000
- 6) Langkah 6: Total Harga Pokok Produksi
 Total HPP = Total harga bahan baku + Biaya tenaga kerja + Biaya overhead pabrik + Biaya lainnya
 Total HPP = Rp 1,585,000 + Rp 300,000 + Rp 150,000 + Rp 50,000 = Rp 2,085,000
- 7) Langkah 7: Hitung HPP per Unit
 Jika Anda menghasilkan 100 unit lilin aromaterapi dalam proses ini,

$$\text{HPP per unit} = \text{Total HPP} / \text{Jumlah unit}$$

$$\text{HPP per unit} = \text{Rp } 2,085,000 / 100 = \text{Rp } 20,850$$
- 8) Langkah 8: Penentuan Harga Jual

Setelah menghitung HPP, Anda dapat menambahkan margin keuntungan yang diinginkan dan mempertimbangkan harga pasar serta faktor-faktor lain untuk menentukan harga jual yang sesuai.

Selanjutnya adalah materi penentuan Harga Jual Produk sebagaimana penjelasan berikut ini:

1. $\text{Harga Jual} = \text{HPP} + (\text{HPP} \times \text{Margin Keuntungan})$
2. $\text{Margin Keuntungan} = (\text{Keuntungan Bersih} / \text{Harga Jual}) \times 100$
3. Misalnya, jika HPP per unit adalah Rp 20,850 dan Anda ingin mendapatkan margin keuntungan sebesar 40%, perhitungannya akan menjadi:
 $\text{Harga Jual} = \text{Rp } 20,850 + (\text{Rp } 20,850 \times 0.4) = \text{Rp } 29,190$
4. Strategi Pemasaran:
Pertimbangkan strategi pemasaran Anda. Apakah Anda ingin menargetkan segmen pasar kelas atas yang mungkin bersedia membayar harga yang lebih tinggi untuk produk berkualitas? Atau apakah Anda ingin menargetkan segmen pasar yang lebih luas dengan harga yang lebih terjangkau?
5. Pengujian dan Penyesuaian:
Setelah Anda menetapkan harga awal, jual beberapa produk dengan harga tersebut dan perhatikan tanggapan dari pelanggan. Jika diperlukan, Anda dapat melakukan penyesuaian harga berdasarkan umpan balik dan kinerja penjualan.
6. Pastikan harga yang Anda tetapkan tidak hanya mencakup biaya produksi dan margin keuntungan, tetapi juga cukup untuk menjaga bisnis Anda tetap berjalan dan menghasilkan keuntungan yang memadai.

4. Menyusun Laporan Keuangan Sederhana

Laporan keuangan ini akan memudahkan pelaku usaha untuk mengetahui informasi keuangan dalam kegiatan usaha yang dilakukan. Bentuk laporan keuangan sederhana yang disampaikan dalam sesi ini adalah cara membuat neraca, laporan laba/rugi, dan laporan arus kas. Dari ketiga laporan tersebut diketahui bahwa mitra baru bisa membuat laporan kas untuk saat ini.

Selain pelatihan, kegiatan ini juga melaksanakan pendampingan bagi mitra yang dilakukan oleh tim pelaksana selama kegiatan berlangsung sampai dengan setelah kegiatan berakhir. Pendampingan setelah program berakhir dilakukan melalui komunikasi online seperti konsultasi perkembangan dan hambatan yang dihadapi dalam penerapan materi yang telah disampaikan dalam program inti. Pendampingan yang tetap dilakukan setelah program berakhir adalah untuk memastikan bahwa mitra kegiatan benar – benar mampu dan memahami materi melalui penerapan dalam kegiatan usaha secara langsung.

Tahap akhir kegiatan adalah monitoring dan evaluasi. Kegiatan monitoring dan evaluasi berisi pengecekan kemajuan masing-masing capaian sekaligus ruang dalam memberikan masukan dan saran atas pelaksanaan dan peningkatan proses bisnis yang sedang dijalankan.

Secara garis besar, pendekatan yang dilakukan dalam ketiga metode tersebut adalah pendekatan berdasarkan isu konkret atau permasalahan yang dialami oleh kelompok masyarakat tersebut dan pendekatan berdasar sosial-ekonomi. Dimana beberapa kali, akan dilakukan trial and error atau pilot test dalam melakukan strategi inovasi produk.

IV. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil kegiatan yang telah diuraikan diatas dapat disimpulkan bahwa:

1. Peran seluruh pemangku kepentingan dalam program pengelolaan sumberdaya desa sangat penting untuk memastikan manfaat kegiatan yang dilakukan dapat memberikan manfaat bagi seluruh elemen masyarakat. Pemangku kepentingan yang akan menjadi kontrol dan pembuat kebijakan yang dapat membantu penguatan pengelolaan sumber daya desa.
2. Melalui kegiatan focus group discussion diketahui bahwa permasalahan mitra di Desa Summersari, Kecamatan Nglegok, Kabupaten Blitar adalah kurangnya alternatif pengolahan produk yang dapat memberikan nilai tambah, kegiatan pemasaran masih dilakukan secara konvensional dan pelaporan keuangan hanya dibuat dalam bentuk arus kas.

3. Pelatihan yang dilakukan terdiri dari 4 sesi yaitu pengembangan produk, literasi keuangan, menghitung HPP dan menentukan HJP, dan pembuatan laporan keuangan sederhana. Dari 4 sesi kegiatan tersebut peserta pelatihan memiliki kemampuan baru dalam meningkatkan kapasitas bisnisnya.

DAFTAR PUSTAKA

- Ayu, CD. 2018. Analisis Keunggulan Komparatif Usahatani Nanas Di Desa Sumberasri, Kecamatan Nglegok, Kabupaten Blitar. <http://repository.ub.ac.id/13049/>.
- Badan Pusat Statistik. (2019). Volume Ekspor Buah Unggulan (2017-2019). <https://databoks.katadata.co.id/datapublish/2021/03/12/nanas-jadi-komoditas-buah-unggulan-dengan-volume-ekspor-tertinggi>.
- Badan Pusat Statistik. (2020). Berita Resmi Statistik 5 Agustus 2020 - Pertumbuhan Ekonomi Indonesia Triwulan II-2020. Bps.Go.Id, No 64/08/T(27), 1–52. <https://www.bps.go.id/pressrelease/2020/08/05/1737/-ekonomi-indonesia-triwulan-ii-2020-turun-5-32-persen.html>.
- Badan Pusat Statistik. (2022). Kabupaten Blitar dalam Angka. <https://www.ptonline.com/articles/how-to-get-better-mfi-results>.
- Izzah, KD & Kolopaking, LM. 2020. Manfaat Badan Usaha Milik Desa dan Kesejahteraan Masyarakat Lapisan Bawah. Jurnal Sains Komunikasi dan Pengembangan Masyarakat (JSKPM). 4(1), 37-54.
- Oanea, D.-C., & Dornean, A. (2013). Defining and Measuring Financial Literacy. New Evidence from Romanian' Students of the Master in Finance. Annals of the Alexandru Ioan Cuza University - Economics, 59(2). <https://doi.org/10.2478/v10316-012-0036-3>.
- Putri, AH. Muljaningsih, S. 2022 Analisis Potensisektor Ekonomi Kabupaten Blitar dan Kabupaten Tulungagung. Jurnal Ekonomi dan Bisns, 10(1), 531-539.
- Widiastoeti, H., & Sari, C. A. E. (2020). Penerapan Laporan Keuangan Berbasis SAK-EMKM terhadap Kualitas Laporan Keuangan pada UMKM Kampung Kue di Rungkut Surabaya. Jurnal Analisi, Predeksi Dan Informasi, 21(1), 1–15.
- Yushita, A. N. (2017). Pentingnya Literasi Keuangan bagi Pengelolaan keuangan Pribadi. Nominal, VI(1), 11–26.