Volume 1 Issue 2 (2025) Pages 131-138
Jurnal Pengabdian Cendekia
E-ISSN: 3089-6312

Penguatan Model Manajemen Tradisional UMKM Sate Klatak Pak Untung di Wonokromo dalam Konteks Budaya Lokal dan Tantangan Daya Saing

Dyah Ayu Pitaloka[1]✉, Leni Suciani[2], Dika Prawita[3]
Affiliasi(1)(Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Sarjanawiyata Tamansiswa, Yogyakarta, Indonesia)
Affiliasi(2) (Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Sarjanawiyata Tamansiswa, Yogyakarta, Indonesia)
Affiliasi(3) (Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Sarjanawiyata Tamansiswa, Yogyakarta, Indonesia)
DOI: https://doi.org/10.71417/jpc.v1i2.32

Abstrak
UMKM kuliner berbasis tradisi seperti Sate Klatak Pak Untung di Wonokromo, Bantul, merupakan bagian dari kekayaan lokal yang dikelola dengan pola manajemen non-digital dan berbasis pengalaman. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis praktik manajemen tradisional yang digunakan oleh pelaku usaha. Metode utama yang digunakan adalah observasi lapangan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa sistem manajemen berbasis ingatan, keterlibatan tenaga kerja keluarga, ketergantungan pasok, dan ketiadaan legalitas usaha menjadi tantangan yang nyata. Namun, kekuatan utama usaha terletak pada konsistensi kualitas rasa, loyalitas pelanggan, dan pengakuan budaya dari masyarakat dan pemerintah lokal. Dengan pendekatan Business Model Canvas (BMC), ditemukan bahwa penguatan usaha dapat dilakukan melalui pencatatan manual sederhana, pelatihan manajemen berbasis budaya, serta diferensiasi nilai budaya sebagai strategi bersaing. Temuan ini menegaskan pentingnya pendekatan adaptif bagi keberlanjutan UMKM kuliner tradisional.
Kata Kunci: *Business Model Canvas; manajemen usaha; rantai pasok; sate klatak; UMKM*

Abstract
Traditional culinary MSMEs such as Sate Klatak Pak Untung in Wonokromo, Bantul, represent local heritage managed through non-digital, experience-based systems. This study aims to analyze the traditional management practices applied by the business owner. The primary method used is field observation. The findings reveal challenges such as undocumented financial systems, reliance on family labor, supply dependency, and absence of formal business licensing. However, the business demonstrates key strengths including consistent product quality, customer loyalty, and cultural recognition from both the community and local government. Using the Business Model Canvas (BMC) approach, the study identifies potential improvements through simple manual bookkeeping, culturally rooted management training, and narrative-based branding. These findings highlight the importance of adaptive strategies to ensure the sustainability and competitiveness of traditional culinary MSMEs.
Keywords: *Business Model Canvas; MSMEs; sate klatak; supply chain; traditional management.*

Copyright (c) 2025 Dyah Ayu Pitaloka[1]✉, Leni Suciani[2], Dika Prawita[3].

✉ Corresponding author :
Email Address : dyahayuptlk17@gmail.com
Received 27-05-2025, Accepted 07-05-2025, Published 11-05-2025

DOI: https://doi.org/10.71417/jpc.v1i2.32

Pendahuluan

UMKM kuliner tradisional memainkan peran penting dalam memperkuat ekonomi lokal sekaligus mempertahankan identitas budaya masyarakat. Salah satu sentra kuliner tradisional yang masih eksis dan berkembang secara turun-temurun berada di Dusun Wonokromo, Kecamatan Pleret, Kabupaten Bantul, Daerah Istimewa Yogyakarta. Daerah ini dikenal sebagai pusat kuliner khas sate klatak yang telah menjadi ikon wisata gastronomi. Salah satu pelaku UMKM yang mempertahankan pola manajemen tradisional adalah warung Sate Klatak Pak Untung, yang telah berdiri sejak 2006 dan dikelola sepenuhnya oleh keluarga inti tanpa keterlibatan tenaga kerja dari luar.

Praktik manajemen yang dijalankan sangat bergantung pada pengalaman dan nilai kekeluargaan. Tidak terdapat sistem pencatatan keuangan tertulis maupun penggunaan perangkat digital. Semua keputusan diambil berdasarkan intuisi dan pengalaman pemilik. Bahan baku utama berupa kambing hidup diperoleh dari pemasok luar daerah seperti Trenggalek dan Pacitan, dan disembelih sendiri setiap pagi untuk menjaga kesegaran. Usaha ini mampu mengolah 2–3 ekor kambing per hari dan memperoleh omzet harian sekitar Rp4,5–5 juta. Namun, usaha ini belum memiliki legalitas formal, tidak mendokumentasikan transaksi usaha, dan masih bergantung sepenuhnya pada promosi dari mulut ke mulut.

Dari sisi wilayah, Wonokromo memiliki potensi besar karena berada di jalur wisata menuju Imogiri dan memiliki pengakuan budaya dari kelurahan serta Dinas Kebudayaan DIY. Meskipun demikian, meningkatnya kompetisi dari UMKM kuliner lain yang sudah bermigrasi ke sistem manajemen modern menjadi tantangan tersendiri. Ketahanan usaha tradisional ini sangat bergantung pada kepercayaan internal dan efisiensi kerja keluarga, namun tidak jarang menghadapi keterbatasan dari sisi manajerial dan daya saing.

Kajian literatur memperkuat bahwa banyak pelaku UMKM tradisional belum menerapkan pencatatan keuangan formal dan lebih mengandalkan nilai-nilai moral serta keterampilan praktis dalam pengelolaan usaha (Hasmoro Widagdo & Siswanto, 2021). Pengembangan usaha kuliner berbasis tradisi dapat dilakukan melalui eksplorasi nilai budaya lokal dan inovasi produk, tanpa harus meninggalkan karakteristik usaha yang melekat (Yudhistira & Daryana, 2025). Selain itu, strategi ekonomi kreatif yang dikembangkan secara kontekstual terbukti mampu meningkatkan kesejahteraan keluarga pelaku UMKM (Irawati et al., 2025). Dalam situasi krisis seperti pandemi, strategi manajemen yang adaptif menjadi faktor penting untuk menjaga keberlanjutan usaha (Salim et al., 2021).

Berdasarkan permasalahan di atas, kegiatan ini bertujuan untuk mengidentifikasi praktik manajemen tradisional yang dijalankan, menganalisis tantangan utama dalam aspek SDM, pencatatan keuangan, dan sistem pasok, serta memberikan rekomendasi penguatan berbasis pendekatan manajemen sederhana agar usaha tetap berdaya saing dan berkelanjutan.

Metodologi

Kegiatan pengabdian ini menggunakan pendekatan partisipatif dengan metode observasi lapangan dan wawancara mendalam terhadap mitra usaha, yaitu UMKM Sate Klatak Pak Untung di Wonokromo. Observasi dilakukan untuk memetakan proses kerja, alur produksi, manajemen bahan baku, serta pola pembagian kerja dalam keluarga. Wawancara digunakan untuk menggali nilai-nilai yang menjadi dasar praktik manajemen, tantangan yang dihadapi, serta harapan terhadap keberlanjutan usaha.

Metode ini dipilih untuk memperoleh gambaran nyata dan kontekstual mengenai praktik usaha berbasis tradisi yang tidak terdokumentasi secara tertulis. Hasil pengumpulan data dianalisis secara deskriptif-kualitatif untuk merumuskan permasalahan dan menyusun rekomendasi penguatan.

Tingkat ketercapaian kegiatan diukur melalui beberapa indikator non-kuantitatif, antara lain keterbukaan mitra dalam mendiskusikan permasalahan usaha, kesediaan untuk menerima saran pencatatan manual, serta kesadaran terhadap pentingnya legalitas usaha. Kegiatan ini

DOI: https://doi.org/10.71417/jpc.v1i2.32
juga menghasilkan peta tantangan dan potensi penguatan yang dapat dijadikan landasan untuk program pelatihan lanjutan, seperti pelatihan pencatatan keuangan sederhana dan penguatan identitas usaha berbasis narasi budaya lokal.

Hasil dan Pembahasan

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang dilakukan melalui observasi dan pendampingan terhadap UMKM kuliner tradisional di Dusun Wonokromo, Bantul, bertujuan untuk memetakan praktik manajemen, merumuskan potensi, dan memberikan strategi penguatan terhadap usaha yang masih dijalankan secara tradisional. Salah satu objek utama adalah usaha Sate Klatak Pak Untung yang telah berdiri sejak tahun 2006. Usaha ini berjalan secara turun-temurun, dikelola oleh keluarga, dan belum mengadopsi pencatatan keuangan modern maupun legalitas usaha. Namun demikian, usaha ini memiliki kekuatan kuat dalam hal loyalitas pelanggan, kesegaran bahan, dan pengalaman pelaku usaha.

Sebagaimana ditegaskan oleh (Marlina et al., 2023), keberhasilan UMKM bukan hanya ditentukan oleh teknologi yang digunakan, tetapi oleh kemampuannya dalam membangun sistem internal yang adaptif terhadap perubahan pasar, meskipun berbasis budaya lokal. Dalam konteks ini, pengabdian memberikan ruang reflektif bagi pelaku untuk mengevaluasi model usaha yang selama ini berjalan, serta menimbang strategi sederhana namun berdampak untuk keberlanjutan.

Transformasi Pengetahuan dan Potensi Dampak

Kegiatan ini telah memberikan dampak awal berupa peningkatan kesadaran pelaku usaha terhadap pentingnya dokumentasi, pencatatan arus kas, serta perlunya diversifikasi pasok bahan. Melalui diskusi langsung, pelaku usaha menyatakan bahwa sistem keuangan selama ini hanya berada "di kepala" dan tidak pernah dicatat secara rinci. Dengan begitu berpotensi menyulitkan evaluasi biaya dan keuntungan harian, serta pengembangan usaha ke depan. Hal ini sejalan dengan temuan Silfester Odi & Ratri Paramitalaksmi (2024) yang menegaskan bahwa pelatihan dan pendampingan dalam pencatatan keuangan dapat memperkuat kapasitas pengambilan keputusan dalam manajemen UMKM tradisional. Hasil wawancara juga menunjukkan bahwa pelaku mulai mempertimbangkan legalitas usaha demi memperluas jaringan distribusi, sebagaimana juga didorong oleh kebutuhan akan pembuktian formal dalam kemitraan (Dewi et al., 2022).

Sebagai hasil dari pendekatan personal dan wawancara mendalam, pelaku usaha menunjukkan antusiasme saat dikenalkan pada konsep Business Model Canvas dan sistem pencatatan sederhana berbasis buku. Dalam konteks ini, transformasi belum berbentuk fisik berupa sistem atau perangkat, tetapi berbentuk peningkatan kesadaran dan komitmen untuk berubah.

Profil Pelaku Usaha dan Kondisi Lapangan

UMKM Sate Klatak Pak Untung merupakan salah satu pelaku tertua di kawasan Wonokromo. Operasional usaha ini sangat bergantung pada ketersediaan kambing hidup dari pemasok luar kota. Dengan rata-rata pemotongan 2–3 ekor kambing per hari, usaha ini mampu meraih omzet harian sekitar Rp4,5–5 juta. Sistem kerja dilakukan secara manual tanpa struktur manajemen yang terdokumentasi. Sistem ini mencerminkan praktik manajemen tradisional yang umum ditemukan dalam UMKM berbasis keluarga (Lutfillah, 2024).

Berdasarkan hasil wawancara, diketahui bahwa setiap porsi sate klatak dihargai sekitar Rp30.000, sementara menu lain seperti tongseng dan gulai menjadi pelengkap utama yang juga cukup diminati. Dalam sehari, daging dari dua sampai tiga ekor kambing dapat menghasilkan puluhan hingga ratusan porsi makanan, tergantung pada ukuran kambing dan volume pengunjung. Seluruh proses dari penyembelihan, pemotongan, pembakaran hingga penyajian dilakukan oleh anggota keluarga, yang menjadikan usaha ini sangat terikat pada tenaga kerja internal.

DOI: https://doi.org/10.71417/jpc.v1i2.32

Pelaku usaha juga menjelaskan bahwa mereka tidak menyimpan stok bahan karena mengandalkan daging segar. Proses penyembelihan dimulai sejak pukul 06.00 pagi dan selesai sekitar pukul 08.00, sebelum warung buka pukul 10.00. Proses ini menunjukkan efisiensi waktu, namun juga menandakan ketergantungan pada keterampilan dan stamina pelaku usaha secara langsung. Selain itu, pelaku usaha mengungkapkan bahwa keputusan operasional seperti pengadaan bahan, pengaturan harga, dan pembagian tugas dilakukan tanpa pertemuan formal, melainkan berdasarkan pemahaman kebiasaan dan komunikasi harian antar anggota keluarga.

Meskipun tidak menggunakan sistem pencatatan keuangan formal, pengelolaan keuangan dilakukan secara sederhana dengan membagi pemasukan harian untuk tiga pos utama: pembelian bahan baku, pengeluaran operasional, dan pembayaran tenaga kerja. Menariknya, meskipun semua karyawan adalah anggota keluarga atau kerabat dekat, mereka tetap diberikan upah layak sesuai kesepakatan. Pak Untung menyampaikan bahwa ia lebih mempercayakan pekerjaan kepada anggota keluarga dahulu, dan hanya akan merekrut orang luar jika benar-benar dibutuhkan dan telah terbukti jujur serta dapat dipercaya.

Dalam hal pembayaran, meskipun pencatatan belum tersedia, usaha ini telah mengadopsi sistem pembayaran nontunai melalui QRIS untuk memfasilitasi konsumen yang tidak membawa uang tunai. Fitur ini menjadi bukti bahwa usaha tradisional ini tetap terbuka terhadap adaptasi teknologi, meski terbatas hanya pada sisi transaksi.

Usaha ini juga belum memiliki menu digital maupun pencatatan transaksi elektronik. Pembayaran sebagian besar masih dilakukan secara tunai, dan pelanggan tetap datang karena sudah mengenal kualitas rasa dari pengalaman sebelumnya. Bentuk promosi utama adalah word of mouth dari pelanggan puas, tanpa dukungan visual di media sosial. Hal ini menunjukkan kekuatan dalam loyalitas pelanggan, namun sekaligus menjadi tantangan dalam menjangkau pasar yang lebih luas di era digital.

Secara struktural, usaha ini memang belum memiliki badan hukum formal seperti CV maupun PT, serta belum mengantongi Sertifikat Halal dan Nomor Induk Berusaha (NIB). Namun demikian, keberadaan usaha tetap dianggap legal secara sosial karena mendapat pengakuan dan kepercayaan dari masyarakat setempat. Bahkan, usaha Sate Klatak Pak Untung telah diakui sebagai bagian dari kekayaan kuliner lokal oleh pihak Kelurahan Wonokromo dan Dinas Kebudayaan setempat. Pengakuan informal ini menjadi modal sosial yang kuat, meski tetap perlu diarahkan untuk penguatan administratif agar usaha dapat lebih berkembang dan menjangkau akses kemitraan formal. Dalam perspektif branding dan strategi pengembangan, ini menjadi aset kultural yang berharga (Irawati et al., 2024).

Tabel 1. Profil Usaha Sate Klatak Pak Untung

Aspek	Keterangan
Nama Usaha	Sate Klatak Pak Untung
Tahun Berdiri	2006
Jumlah Pekerja	5 orang (1 istri pak untung, 2 anak kandung, 2 keponakan perempuan)
Omzet Harian	Rp4.500.000 – Rp5.000.000
Operasional	Setiap hari pukul 10.00–22.00 WIB
Bahan Baku	Kambing hidup dari Trenggalek/Pacitan
Penyembelihan	Dilakukan sendiri di lokasi usaha setiap pagi
Legalitas	Belum memiliki izin/NIB
Pemasaran	Word of mouth (tanpa media sosial)
Pembayaran	Tunai dan QRIS

Tabel 1. ini menunjukkan bahwa usaha dijalankan dengan modal sosial dan pengalaman turun-temurun, yang menjadi kekuatan sekaligus keterbatasan dalam aspek ekspansi dan pencatatan. Tidak adanya diversifikasi produk dan promosi digital juga menjadi

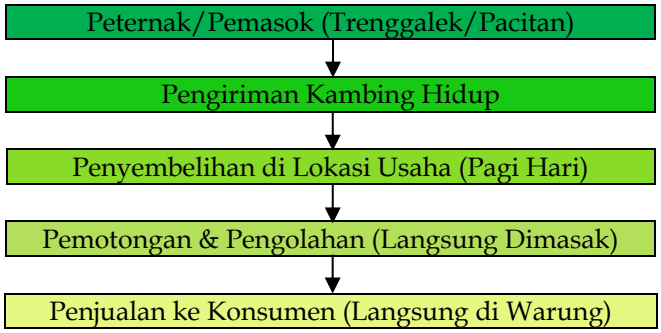
DOI: https://doi.org/10.71417/jpc.v1i2.32
faktor pembatas yang menghambat peningkatan omzet. Selain itu, belum adanya pelatihan atau pendampingan manajemen membuat pelaku usaha mengandalkan sepenuhnya pada intuisi dan rutinitas dalam pengambilan keputusan harian. Meski belum berbadan hukum, legitimasi sosial dari masyarakat dan pemerintah lokal menunjukkan adanya potensi pengembangan jika difasilitasi secara administratif dan manajerial.

Tabel 2. Perbandingan Skala Usaha Sate Klatak di Wonokromo

Nama Usaha	Skala Produksi	Omzet Harian	Sistem Manajemen
Sate Klatak Pak Pong	± 20–30 ekor kambing	± Rp100–150 juta/ratusan juta rupiah	Skala besar, franchise, sistem modern, terstruktur
Sate Klatak Pak Bari	± 5-10 ekor kambing	± Rp25–30 juta	Semi-modern, citarasa khas
Sate Klatak Pak Untung	2–3 ekor kambing	Rp4,5 – 5 juta	Tradisional, penyembelihan sendiri
Lainnya (rata-rata)	5–8 ekor kambing	Rp10–20 juta	Campuran (semi-modern)

Perbandingan ini menunjukkan bahwa usaha Pak Untung masih berada dalam skala mikro yang mengandalkan nilai tradisional dan kepercayaan lokal, berbeda dengan Pak Pong yang sudah mengadopsi strategi pemasaran dan manajemen terstruktur (Adhitama & Sukardi, 2018)

Pasokan kambing hidup dilakukan oleh mitra tetap dari Trenggalek dan Pacitan. Kambing dipilih berdasarkan kesegaran dan kualitas fisik, kemudian disembelih di lokasi sebelum jam operasional dimulai. Sistem ini menjamin kesegaran namun menyimpan risiko tinggi jika terjadi fluktuasi harga atau kendala transportasi. Rizky Dewi et al., (2022) menyebut bahwa keberlangsungan rantai pasok dalam UMKM kuliner membutuhkan diversifikasi pemasok dan dokumentasi logistik.



Gambar 1. Alur Rantai Pasok Bahan Baku Sate Klatak Pak Untung

Alur pasok pada gambar 1 diatas memperlihatkan proses sederhana namun konsisten dari pemasok ke konsumen dan menunjukkan hubungan mitra jangka panjang tanpa dokumentasi tertulis yang mengikat. Hubungan jangka panjang dengan mitra menjadi kekuatan, namun tanpa kontrak formal, risiko tetap tinggi (Dewi et al., 2022).

Tabel 3. Analisis SWOT UMKM Sate Klatak Pak Untung

Strengths	Weaknesses
Rasa khas dan segar	Tidak ada pencatatan keuangan dan manajemen tidak terstuktur
Pemasok tetap	Belum memiliki legalitas
Loyalitas pelanggan tinggi	SDM terbatas (keluarga)

DOI: https://doi.org/10.71417/jpc.v1i2.32

Opportunities	Threats
Wisata kuliner Wonokromo	Persaingan warung modern
Branding berbasis budaya	Fluktuasi harga dan pasokan

Analisis SWOT ini menunjukkan posisi strategis usaha tradisional dalam hal kekuatan produk dan relasi pelanggan yang secara kualitas unggul namun tidak memiliki sistem penunjang untuk bertahan dalam kompetisi jangka panjang, dan masih ada tantangan administratif dan operasional yang harus segera diantisipasi (Widagdo & Siswanto, 2021)

Tabel 4. Business Model Canvas (BMC) Sate Klatak Pak Untung

Elemen BMC	Keterangan
Customer Segments	Pelanggan lokal dan wisatawan
Value Propositions	Cita rasa khas, bahan segar, proses tradisional
Channels	Penjualan langsung, promosi dari mulut ke mulut
Customer Relationship	Kedekatan personal, loyalitas pelanggan
Revenue Streams	Penjualan menu sate, tongseng, gulai
Key Resources	Daging kambing, alat masak, tenaga kerja keluarga
Key Activities	Penyembelihan, pengolahan, pelayanan pelanggan
Key Partnerships	Pemasok kambing dari luar daerah
Cost Structure	Pembelian kambing, bumbu, gas, listrik, gaji informal

Analisis BMC menunjukkan bahwa elemen-elemen seperti Value Proposition, Customer Relationship, hingga Revenue Stream masih berjalan secara konvensional dan tidak terdokumentasi. Hal ini membuka peluang intervensi penguatan berbasis tradisi (Yudhistira & Daryana, 2025).

Tingkat ketercapaian kegiatan ini cukup tinggi dalam konteks penguatan kesadaran manajemen tradisional. Hasil observasi menunjukkan bahwa sistem manajemen tradisional seperti yang diterapkan Pak Untung masih efektif dalam mempertahankan operasional harian dan kualitas produk. Namun terdapat tantangan besar dalam aspek keberlanjutan, terutama bila usaha ingin berkembang lebih luas atau diwariskan lintas generasi. Rekomendasi yang diberikan mencakup:

1. Pencatatan manual harian dengan format sederhana.
2. Penyusunan struktur biaya dan margin serta kesadaran legalitas dan diversifikasi pasokan.
3. Penyampaian identitas budaya melalui narasi kuliner (Lina et al., 2023)



Gambar 2. Pemililik Usaha sedang memotong daging

DOI: https://doi.org/10.71417/jpc.v1i2.32



(a) (b) (c)

Gambar 3. Dokumentasi Kegiatan Wawancara dan Observasi

Penjelasan Gambar 3: Dokumentasi ini menunjukkan interaksi langsung antara tim dan pelaku usaha yang sangat terbuka terhadap arahan penguatan usaha.

Dengan demikian, kegiatan ini tidak hanya memberi kontribusi data deskriptif tentang kondisi UMKM berbasis tradisi, tetapi juga membuka ruang bagi pendekatan kolaboratif antara akademisi dan pelaku usaha untuk membangun sistem usaha yang berdaya saing tanpa meninggalkan akar budaya lokal. Dalam konteks ini, narasi budaya bukan hanya menjadi identitas visual, melainkan modal strategis dalam membangun diferensiasi produk yang tidak tergantikan oleh pendekatan usaha modern yang homogen.

.

Simpulan

UMKM Sate Klatak Pak Untung menunjukkan karakteristik khas dari usaha kuliner tradisional yang mengandalkan nilai kekeluargaan, pengalaman turun-temurun, dan loyalitas pelanggan. Meskipun belum memiliki pencatatan keuangan maupun struktur manajemen modern, kekuatan utama usaha terletak pada konsistensi rasa, kepercayaan pelanggan, dan pengakuan budaya dari lingkungan sekitar. Melalui kegiatan pengabdian, pelaku usaha mulai memahami pentingnya legalitas, pencatatan arus kas, serta potensi narasi budaya sebagai strategi pengembangan usaha. Pendekatan berbasis Business Model Canvas telah membantu memetakan kelemahan dan peluang, serta memberikan solusi sederhana yang kontekstual. Pendekatan intervensi berbasis budaya lokal terbukti lebih efektif, relevan, dan berpotensi berkelanjutan dalam memperkuat daya saing UMKM tradisional. Untuk meningkatkan keberlanjutan UMKM ini, disarankan agar pelaku usaha meningkatkan pengetahuan akan pentingnya manajemen keuangan dan pemasaran digital. Batasan penelitian ini terletak pada kurangnya data kuantitatif yang dapat mengukur dampak dari perubahan yang dilakukan, serta keterbatasan geografis yang hanya mencakup daerah tertentu. Diperlukan penelitian lebih lanjut untuk menjelajahi potensi pasar yang lebih luas dan memvalidasi temuan dalam konteksa yang lebih beragam.

Ucapan Terima Kasih

Penulis mengucapkan terima kasih kepada Pemerintah Kelurahan Wonokromo, Dinas Kebudayaan Kabupaten Bantul, dan pelaku usaha Sate Klatak Pak Untung yang telah memberikan kesempatan untuk melakukan observasi dan wawancara. Terima kasih juga disampaikan kepada pihak universitas dan dosen pembimbing atas bimbingan dalam pelaksanaan kegiatan ini.

Daftar Pustaka (Book Antiqua, 13, tebal, spasi 1)

Anugrah, A., Amrullah, A. M. K., & Esha, M. I. (2022). Tipologi manajemen tradisional dan modern dan klasifikasinya dalam manajemen pendidikan Islam. Journal of Islamic Education: The Teacher of Civilization, 3(1), 1–13. http://journal.iain-manado.ac.id/index.php/jpai

Dewi, J. S. R. M., Fonsen, M. J., Aprilia, A. D., Syahri, A. R., H, S. C. L., Zuhair, Y. A., &

DOI: https://doi.org/10.71417/jpc.v1i2.32
Wachyuni, S. S. (2022). Motivasi, Persepsi, dan Perilaku Pasca Konsumsi Wisatawan Domestik Terhadap Kuliner Sate Klatak di Imogiri Timur Yogyakarta. *Sasdaya: Gadjah Mada Journal of Humanities*, *6*(2), 150–166. https://doi.org/10.22146/sasdaya.6380

Hasmoro Widagdo, S., & Siswanto, E. (2021). Analisis manajemen modal kerja pada bisnis kuliner di Indonesia. *Jurnal Ekonomi, Bisnis Dan Pendidikan*, *1*(3), 283–296. https://doi.org/10.17977/um066v1i32021p283-296

Irawati, S. A., Wantara, P., & Arfy, W. R. (2024). Transformasi UMKM kuliner: Strategi pengembangan ekonomi kreatif di era digital untuk meningkatkan kesejahteraan keluarga. Jurnal Kajian Ilmu Manajemen, 4(4), 515–522. https://journal.trunojoyo.ac.id/jkim

Lutfillah, N. Q. (2024). Desain sistem pengendalian manajemen UMKM. Lembaga Penerbitan Aktivis Peneleh. https://doi.org/10.34199/lpap.2024.nql1

Marlina, L., Nurfadilah, S., & Ulinuha, B. R. (2023). IMPLEMENTASI SISTEM INFORMASI AKUNTANSI TERHADAP PROSES BISNIS UMKM MAKANAN TRADISIONAL TIGA PUTRA TASIKMALAYA. *Jurnal Eko-Bisma*, *2*(2), 222–231.

Muhammad Hendri Adhitama, & Sukardi. (2018). PENGARUH HARA, KUALITAS PRODUK DAN KUALITAS PELAYANANTERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN(STUDI KASUS PADA WARUNG SATE KLATAK PAK PONG BANTUL). *JURNAL FOKUS*, *8*(2), 207–220. https://journal2.uad.ac.id/index.php/fokus/article/view/1591/pdf

Salim, D. F. N., Suci, C. F., & Hardiningsih, H. (2021). Pengaruh Manajemen Strategi dalam Permasalahan Ekonomi Terhadap Perkembangan UMKM Pada Masa Pandemi (Studi Kasus Pada UMKM di Bidang Kuliner di …. *Jurnal Pendidikan Tambusai*, *5*, 3144–3150. https://www.jptam.org/index.php/jptam/article/view/1362

Silfester Odi, & Ratri Paramitalaksmi. (2024). Peningkatan Kualitas Laporan Keuangan UMKM Kuliner Tradisional di Yogyakarta. *Jurnal Manajemen Kreatif Dan Inovasi*, *2*(1), 60–65. https://doi.org/10.59581/jmki-widyakarya.v2i1.2076

Surendra, M. S. J., Kusumastuti, A. E., & Azizah, S. (2022). Motivasi usaha pemilik usaha dan kelayakan usaha Sate Klatak di Kecamatan Pleret Kabupaten Bantul. Jurnal Ilmu Ternak Universitas Padjadjaran, 22(2), 145–155. https://doi.org/10.24198/jit.v22i2.40544

Yudhistira, P., & Daryana, A. P. (2025). MODEL MANAJEMEN INOVASI PRODUK KULINER TRADISIONAL DI ERA DIGITAL: STUDI KASUS PADA UMKM DI SUMATERA UTARA. *CENTRAL PUBLISHER*, *3*, 268–279. https://centralpublisher.co.id/jurnalcentralpublisher/index.php/Publish/article/view/372/384