

# Sosialisasi dan Pendampingan Manajemen Marketing dan Manajemen Warehouse Guna Mengontrol Perkembangan Usaha

Dwi Ramaddhian<sup>1</sup>, Saputra Wijaya Kusuma<sup>2</sup>, Yolanda Aviva Riska Ashari<sup>3</sup>, Restu Marfiatun<sup>4</sup>,  
Nadya Alfah<sup>5</sup>, Ahsan Sumantika<sup>6</sup>

<sup>1,2,3,4,5,6</sup>Prodi Manajemen, Universitas PGRI Yogyakarta

E-mail: <sup>1</sup>ramadian32@gmail.com, <sup>2</sup>putrawijaya27111998@gmail.com,

<sup>3</sup>riskaashari35@gmail.com, <sup>4</sup>info.restu3@gmail.com, <sup>5</sup>nadyaalfah31@gmail.com,

<sup>6</sup>ahsan@upy.ac.id

## Abstrak

Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) adalah salah satu hal yang sangat penting bagi Indonesia. Berdasarkan data yang dimiliki oleh Dinas Koperasi, usaha kecil dan menengah kabupaten Sleman terdapat 68.382 UMKM yang terdapat pada kabupaten Sleman pada tahun 2021. Hal tersebut menjadikan sebuah permasalahan yang muncul agar dapat menjadikan UMKM dapat tumbuh dan berkembang menjadi usaha yang besar. Fungsi manajerial menjadi hal yang sangat penting dalam suatu organisasi dimana manajemen persediaan menjadi hal yang tidak boleh dianggap remeh, karena setiap keputusan dalam manajemen persediaan akan berkaitan dalam aktivitas organisasi dan pelayanan kepada konsumen. Sehingga perlu di lakukan sosialisasi dan pendampingan terkait *marketing management* dan *warehouse management*. Pendampingan tersebut dilakukan pada UMKM Nana babbycarrier yang bergerak dibidang industri kreatif yang beralamatkan di Gancangan VII, Rt 3/ Rw 16, Sidomulyo, Godean, Sleman, Daerah Istimewa Yogyakarta. Pengabdian dilakukan selama 160 jam atau 2 bulan yang terbagi setiap hari rabu, kamis, dan jumat. Dengan melakukan sosialisasi dan pendampingan yang dilaksanakan menghasilkan luaran yang cukup baik dengan penilaian rata-rata 85,5% setelah dilakukan sosialisasi dan juga pendampingan. Harapannya untuk pelaku UMKM perlunya memperhatikan faktor *marketing management* dan *warehouse management* untuk keberhasilan usahanya

Kata kunci: UMKM, Pengabdian, Manajerial

## Abstract

*Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs) are very important things for Indonesia. Based on data owned by the Office of Cooperatives, Small and Medium Enterprises in Sleman Regency, there are 68,382 MSMEs in Sleman Regency in 2020. This is a problem that arises so that MSMEs can grow and develop into big businesses. Managerial functions are very important in an organization where inventory management is something that should not be underestimated, because every decision in inventory management will be related to organizational activities and services to consumers. So it is necessary to do socialization and assistance related to marketing management and were house management. This assistance was carried out for UMKM Nana babbycarrier which is engaged in the creative industry which is addressed at Gancangan VII, Rt 3/ Rw 16, Sidomulyo, Godean, Sleman, Special Region of Yogyakarta. The service is carried out for 160 hours or 2 months divided every Wednesday, Thursday and Friday. By carrying out socialization and mentoring, it produces quite good results with an average rating of 85.5% after socialization and assistance. The hope is that MSME actors need to pay attention to marketing management and were hous marketing factors for the success of their business.*

Keywords: *UMKM, Service, Managerial*

## 1. PENDAHULUAN

Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) merupakan salah satu industri yang sangat penting bagi Indonesia. Berdasarkan informasi Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah (Kemenkop UKM) bahwasanya pada bulan Maret 2021, jumlah pelaku UMKM di Indonesia mencapai hingga 64,2 juta dengan kontribusi terhadap produk domestik bruto (PDB) sebesar 61,07% atau setara dengan Rp 8.573,89 triliun. Artinya UMKM mampu menyerap 97% dari total angkatan kerja dan mampu menghimpun hingga 60,42% dari total investasi yang ada di Indonesia [1]. Sehingga hal tersebut menjadi penting untuk dapat terus menumbuhkan dan mengembangkan industri UMKM yang sangat banyak tersebut.

Berdasarkan data yang dimiliki oleh Dinas Koperasi, Usaha kecil dan menengah kabupaten Sleman, terdapat 68.382 UMKM yang terdapat pada kabupaten Sleman pada tahun 2020. Dari jumlah tersebut didominasi oleh Usaha Mikro sebanyak 67.473 yang artinya 98,67% usaha didominasi oleh Usaha Mikro [2]. Berdasarkan hal tersebut perlunya meningkatkan dan mendorong UKM agar dapat berkembang dan menjadi usaha yang besar agar perekonomian di Indonesia terus dapat berjalan. Namun hal tersebut bukanlah hal yang mudah untuk dilakukan. Perlu banyak usaha yang harus dilakukan dimana usaha tersebut memiliki banyak kendala yang ada pada pelaku usaha mikro yang memiliki latar belakang yang berbeda-beda serta memiliki pengetahuan yang berbeda pula.

Nana Babycarrier merupakan salah satu pelaku usaha kecil dengan fokus utama yakni produsen gendongan bayi lokal yang berdiri sejak tahun 2015 didirikan oleh owner Henti Nikimawati yang sudah tersertifikasi dari School Of Babywearing UK sebagai Babywearing Consultant pada tahun 2018 lalu. Dimana produksi tersebut berlokasi di Ganchan VII, Rt 3/ Rw 16, Sidomulyo, Godean, Sleman, Daerah Istimewa Yogyakarta. Adapun untuk produk Nana sudah dapat terdistribusikan di 6 kota besar di Indonesia dan 3 kota besar di Malaysia serta memiliki banyak partnership (Reseller dan Jastiper) yang tersebar di seluruh Indonesia [5]. Namun hal tersebut jauh dari kata sukses, karena banyak permasalahan yang terdapat pada industry ini terutama yakni terkait dengan penjualan dan juga persediaan yang kurang optimal dan efisien.

Fungsi manajerial menjadi hal yang sangat penting dalam suatu organisasi dimana manajemen persediaan menjadi hal yang tidak boleh di angap remeh, karena kebijakan dan keputusan dalam persediaan akan berkaitan dalam aktivitas organisasi dan pelayanan kepada konsumen dalam hal ini adalah penjualan terhadap barang kepada konsumen yang merupakan bagian dari manajemen marketing. "Manajemen persediaan adalah kegiatan yang berhubungan dengan perencanaan, pelaksanaan, dan pengawasan penentuan kebutuhan material sedemikian rupa sehingga di satu pihak kebutuhan operasi dapat dipenuhi pada waktunya dan di lain pihak investasi material dapat ditekan secara optimal [4]. Adapun tujuan diperlukannya manajemen persediaan adalah untuk memberikan pelayanan yang terbaik bagi konsumen, memperlancar dalam proses produksi dan mengantisipasi kekurangan persediaan. Sedangkan alasan diperlukannya manajemen persediaan adalah karena timbulnya ketidakpastian permintaan, ketidakpastian pasokan barang dari supplier, dan ketidakpastian waktu pemesanan [3].

Faktor-faktor yang menghambat perkembangan perusahaan sejauh ini permasalahan utama di perusahaan Nana Babycarrier yaitu bagaimana cara meningkatkan penjualan supaya mencapai target bulanan yang sudah direncanakan sebelumnya, kemudian bagaimana cara mendapatkan loyalitas pelanggan, cara memperluas pangsa pasar, dan bagaimana cara memposisikan brand terhadap kompetitor dan sesuai dengan target market penjualan. Saat ini brand position Nana Babycarrier berada pada segmen pasar B ke C yang mana rata-rata pelanggan melakukan pembelian produk nana babycarrier dengan harga 300 ribuan dan 400 ribuan.

Selain itu faktor-faktor lainnya yang paling banyak ditemui yaitu pada bagian atau divisi penjualan, konten sosial media, sistem pencatatan penjualan dan sistem pencatatan keluar masuk produk Gudang yang belum tersistemasi. Hal tersebut membuat perusahaan tidak dapat berjalan

dengan maksimal karena produk yang telah dibuat oleh tim produksi lebih banyak dari pada produk yang keluar atau terjual. Sehingga menyebabkan penumpukan stok produk di gudang. Perbandingan antara barang masuk dan barang keluar rata-rata 85 pcs: 20 pcs perharinya, sehingga perharinya terdapat kurang lebih 65 pcs produk opname yang mengendap di gudang.

Dalam sebuah usaha bisnis, terutama yang berhubungan dengan penyediaan barang atau produk, persediaan sendiri adalah hal yang utama bagi perusahaan, tetapi persediaan yang dimiliki perusahaan juga harus berjalan beriringan dengan penjualan atau barang yang dikeluarkan, karena hal ini akan tetap menjaga kestabilan untuk pertumbuhan sebuah perusahaan. Selain hal itu, pencatatan perusahaan yang masih manual adalah salah satu juga kendala bagi perusahaan karena rentan akan terjadinya kesalahan manusia (human eror) dalam penginputan barang keluar masuk dan penginputan laporan penjualan setiap harinya.

## 2. METODE

Metode pengabdian masyarakat ini dilakukan dengan sosialisasi dan juga pendekatan secara persuasive untuk mengetahui sejauh mana kendala yang dihadapi oleh usaha tersebut, Selain hal tersebut pengabdian ini menggunakan pelatihan dan juga pendampingan yang di lakukan pada divisi marketing dan juga warehouse terkait dengan persediaan barang. Judul dari sosialisasi pengabdian ini yaitu “Sosialisasi Dan Pendampingan Praktik Marketing Management Dan Warehouse Inventory Stock Untuk Bergerak Selincah UMKM Dan Berkembang Secepat Starup Pada Rumah Produksi Nana Babby Carrier (CV. Namansa Bakti Citra)”. Dalam sosialisasi dan pendampingan ini pengabdian melakukan beberapa tahapan, dimana pada beberapa alur tahapan tersebut, yaitu antara lain: 1) Tahap persiapan, 2) Tahap pelaksanaan, 3) Tahap Evaluasi dan Pelaporan. Berikut adalah rincian kegiatan acara sosialisasi.

Tabel 1. Alur tahapan pengabdian

<b>Tahapan Persiapan</b>	<b>Keterangan</b>
Pembentukan Kelompok	Tahap dimana pembentukan kelompok untuk melakukan sosialisasi
Pra – Survei	Identifikasi permasalahan dan mendatangi rumah produksi Nana Babycarrier
Pembuatan Proposal	Pembuatan Proposal mengenai Sosialisasi Dan Pendampingan Praktik Marketing Management Dan Warehouse Inventory Stock Untuk Bergerak Selincah UMKM Dan Berkembang Secepat Starup
Koordinasi Kelompok	Perencanaan program secara konseptual, operasional, dan job deskripsi setiap peserta
Persiapan teknik	Menyiapkan segala keperluan yang akan digunakan selama sosialisasi dan pelatihan pendampingan berlangsung.
<b>Tahap Pelaksanaan</b>	<b>Keterangan</b>
Sosialisasi terkait <i>marketing management</i>	Kegiatan dilakukan melalui pemaparan materi selama 15 menit di awal mulai pengabdian
Sosialisasi terkait <i>warehouse management</i>	Kegiatan dilakukan melalui pemaparan materi selama 30 menit di awal mulai pengabdian
Pendampingan selama pengabdian berlangsung	Kegiatan dilakukan selama pengabdian berlangsung 2 bulan atau 160 jam
Konsultasi dan bimbingan	Konsultasi di lakukan ketika menemukan kendala yang di rasa kurang memahami dan juga bimbingan sebagai bentuk pengukuran dari tahapan pelaksanaan.
<b>Tahap Pelaporan dan Evaluasi</b>	<b>Keterangan</b>
Penyusunan laporan	Penyusunan laporan dibuat untuk sebagai bentuk pertanggungjawaban atas pelaksanaan program dan kegiatan pendampingan sehingga dapat dilakukan evaluasi agar kedepannya menjadi lebih baik

Tahapan awal persiapan yang dilakukan dalam kegiatan pengabdian masyarakat ini, meliputi :1) Identifikasi permasalahan Nana Babycarrier, 2) Identifikasi solusi yang relevan. Dalam tahap ini para pengabdian melakukan kunjungan ke rumah produksi Nana Babycarrier dan bertemu secara langsung dengan pemilik usaha tersebut. Dengan melalui beberapa diskusi tentang

permasalahan yang ada kemudian menemukan beberapa solusi. Solusi yang sesuai diharapkan mampu menyelesaikan masalah – masalah yang ada pada usaha tersebut.

Pada tahap pelaksanaan kegiatan ini pengabdian masyarakat dilakukan dengan menggunakan beberapa metode dalam melakukan pengabdian yaitu : 1) Pemberian materi tentang marketing management dan warehouse management, 2) Melakukan diskusi dengan tanya – jawab agar terjadi komunikasi dua arah antara pemateri dengan audienc, 3) melakukan pelatihan dan juga pendampingan terkait dengan divisi marketing dan juga divisi warehouse sesuai dengan solusi yang akan diberikan terhadap masalah di perusahaan tersebut.

Pada tahap akhir dan evaluasi pengabdian menggunakan metode feedback dan observasi. Evaluasi dari program yang telah dilakukan untuk mengetahui hasil dan progress dari pelaksanaan program yang direncanakan terutama pada pengetahuan yang di dapat dari sosialisasi. Evaluasi ini dilakukan dengan melakukan umpan balik terhadap masing-masing divisi dimana setelah melakukan tahap evaluasi program yang telah di jalankan, selanjutnya adalah penyusunan laporan yang dilakukan selama pelaksanaan pengabdian sebagai bentuk pertanggungjawaban pelaksanaan kegiatan pengabdian dan mahasiswa kepada masyarakat serta kepada pihak terkait.

### 3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil yang didapatkan dari pelaksanaan sosialisasi dan pelatihan ini di gambarkan berupa data sekumpulan nilai yang disajikan dalam bentuk table dengan ukuran prosentase terkait hasil pencapaian target luaran kegiatan sosialisasi ini untuk materi marketing management, warehouse management dan indikator, serta hal tersebut dilakukan perbandingan antara kondisi pada saat sebelum dilaksanakan program sosialisasi dan pendampingan dengan sesudah dilakukan program sosialisasi dan pendampingan. Hal ini bertujuan untuk mengetahui, dan mengidentifikasi kondisi atau permasalahan usaha sebelum program pengabdian dan tingkat keberhasilan program pengabdian dalam menjawab permasalahan yang ada pada usaha rumah produksi Nana Babycarrier.

Berikut ini merupakan sajian dari hasil pencapaian target luaran dan analisis serta pembahasan mengenai hasil pelaksanaan selama Sosialisasi dan Pendampingan Praktik *Marketing Management* dan *Warehouse Inventory Stock* Untuk Bergerak Selincah UMKM dan Berkembang Secepat Starup Pada Rumah Produksi Nana Baby Carrier (CV. Namansa Bakti Citra). Hasil kami sajikan dalam bentuk tabel untuk memudahkan dalam membaca dan juga mengidentifikasi untuk kegiatan serupa yang akan datang.

Tabel 2. Indikator pencapaian pra sosialisasi dan pasca sosialisasi

No	Indikator pencapaian	Kode	Pencapaian Target Luaran Pra-Sosialisasi dan pendampingan (%)	Pencapaian Target Luaran Pasca-Sosialisasi dan pendampingan (%)
1	Pengetahuan dan Pemahaman <i>marketing manajement</i>	A1	75	95
2	Pemanfaatan <i>digital marketing</i>	A2	80	90
3	Pemahaman mengenai analisis SWOT	A3	75	95
4	Pemahaman fungsi <i>dashboard</i>	A4	65	90
5	Penggunaan <i>Spreadsheet</i> sebagai laporan online	A5	40	100
6	Pemahaman <i>warehouse management</i>	B1	70	95

7	Memahami fungsi dan cara stok opname	B2	50	100
8	Pemahaman penataan Warehouse yang efektif	B3	65	95
9	Melakukan sistemasi lalulintas ware- house	B4	60	95

Dari data tabel di atas di sajikan bahwa masih terdapat beberapa indikator yang menjadi titik terlemah yakni indikator yang terkait dengan pemanfaatan teknologi untuk mendukung sebuah keberhasilan usaha. Namun selain itu juga terdapat beberapa indikator yang tergolong sudah cukup baik, tetapi hal tersebut tidaklah menjadikan kepuasan untuk berhenti dalam mengikuti perkembangan usaha. Hal yang menjadi nilai lebih sebaiknya ditingkatkan dan dipertahankan untuk menjadikan sebuah kekuatan dalam usaha untuk menghadapi persaingan yang semakin ketat.

Tak dipungkiri bahwa Kabupaten Sleman memiliki jumlah UMKM yang sangat banyak dimana dalam perkembangannya semakin banyak UMKM yang bermunculan. Namun hal tersebut menjadi sebuah permasalahan baru dimana sebuah UMKM yang muncul perlu dukungan agar menjadi usaha yang mampu berkembang dan berhasil dalam sebuah industri. Rumah produksi Nana Babycarrier merupakan salah satu pelaku UMKM yang berada di kabupaten Sleman yang cukup baik apabila dilihat dari beberapa sudut pandang dibandingkan pelaku UMKM yang lainnya. Dimana dalam menjalankan suatu usaha perlunya melakukan sistemasi yang baik agar dapat menjadi sebuah perusahaan yang terus berkembang dan maju.

Dalam pendampingan yang dilakukan oleh pengabdian memiliki beberapa kendala yang mana kendala tersebut dapat kami atasi dengan memberikan beberapa solusi. Dalam praktik management marketing terdapat hal yang belum dilakukan oleh Nana Babycarrier salah satunya yakni memperkuat brand agar masyarakat mengetahui terkait produk yang dihasilkan oleh Nana Babycarrier. Produk tersebut haruslah memiliki nilai produk dimata konsumen yang diluar dari fungsi dan kegunaan utama dalam sebuah produk tersebut. Kami melakukan pendampingan dalam menemukan nilai produk yang ada pada produk Nana Babycarrier yang mana nilai produk tersebut dapat di jadikan materi dalam promosi memperkuat *brand image*.

Pengabdian selain melakukan pendampingan dalam marketing management juga melakukan pendampingan terkait dengan *warehouse* management untuk mendukung dari produktifitas pembuatan produk jadi. Inventory stok merupakan hal yang tak kalah penting dari sebuah usaha dimana menjadi fokus utama dalam produksi dimana barang mentah dan barang jadi disimpan untuk keperluan produksi. Pengabdian melihat dan mendapatkan lalulintas yang terjadi dalam *warehouse* cukup padat dan membingungkan sehingga kesalahan kemungkinan besar dapat terjadi. Untuk dapat meminimalisir sebuah kesalahan yang dapat dilakukan pengabdian memberikan solusi untuk menerapkan sistemasi yang didukung dengan perkembangan teknologi spreadsheet dan juga excel berbasis vba guna memudahkan dalam kontrol stok.

Secara keseluruhan pengabdian yang di lakukan berjalan dengan lancar dan dapat di terima oleh Nana Babycarrier. Hal tersebut di tunjukan dengan beberapa pertanyaan mengenai keberhasilan sebuah usaha dengan indikator yang sebelumnya diberikan oleh pengabdian untuk di isi oleh setiap divisi yang berada pada rumah produksi Nana Babycarrier. Hal yang baik di tunjukan dengan pencapaian target luaran yang sangat memuaskan dimana sebelum di lakukan sosialisasi dan pendampingan terhadap UMKM terdapat beberapa hal yang masih terbilang kurang terutama dalam sistemasi dan pemanfaatan teknologi yang ada sehingga perlu meningkatkan pengetahuan dan juga wawasan agar terus dapat mengikuti perkembangan zaman.

Untuk melihat lebih jelas hasil luaran dari sosialisasi ini dapat di lihat berdasarkan keterangan yang ada di bawah ini.

1. 95 % pengetahuan dan pemahaman marketing management yang ada sudah dapat di pahami marketing management bukan hanya terkait bagaimana dapat menjual suatu produk ke konsumen saja

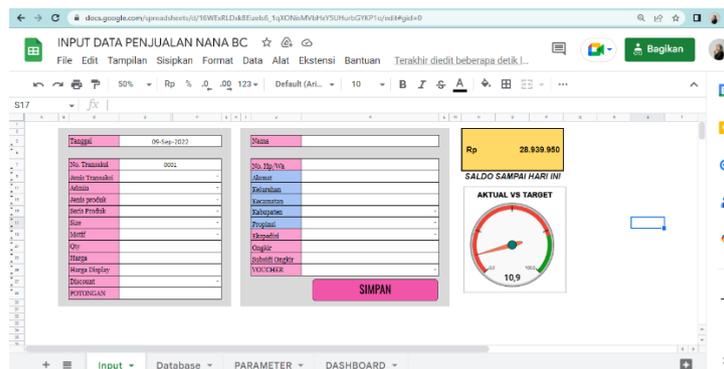
- 90% Pemanfaatan digital marketing sudah dapat tersampaikan bahwa selain menjadikan media promosi juga menjadikan media iklan penguatan *brand image* yang dapat menjadikan produk Nana Babycarrier dapat terkenal.
- 95% Pemahaman mengenai analisis SWOT dapat diterima dan dipahami sebagai salah satu menentukan strategi dalam melakukan pemasaran
- 90% Cara pembuatan dashboard dan juga memahami fungsi yang di tampilkan menjadikan sebuah informasi yang menarik dan interaktif untuk semua divisi yang ada dapat dimengerti dan dipahami secara jelas.
- 100% Penggunaan spreadsheet untuk sarana pelaporan dalam bentuk file yang dapat di bagikan tanpa harus dikirim serta dapat dibuka secara bersama-sama dapat dipahami dan dapat diaplikasikan dengan baik. Selain itu juga pelaporan bisa *realtime* dan *up to date* sehingga membantu dalam pertimbangan untuk membuat sebuah keputusan dalam penjualan.
- 95% Pemahaman pentingnya memperhatikan *warehouse management* dapat dipahami dengan baik terkait dengan lalu lintas keluar masuknya sebuah barang yang diproduksi dan dijual untuk memonitoring agar meminimalisir kesalahan.
- 100% fungsi dan juga cara melakukan stok opname terkait barang jadi dan bahan baku sudah dapat dipahami dengan baik.
- 95% pemahaman terkait penataan inventori yang ada sudah dapat dipahami dan dapat di implementasikan dalam waktu dekat.
- 95% sistemasi lalu lintas werahouse sudah dapat dilakukan dengan baik, dengan menggunakan excel berbasis vba untuk membuat aplikasi yang dapat menyajikan sebuah data yang informatif dan juga valid.

### 3.1. Penginputan laporan penjualan menggunakan Spreadsheets

Spreadsheets merupakan lembar kerja yang disediakan Google Workspace. Dimana fasilitas ini bisa dimanfaatkan untuk menginputan data penjualan secara real time.

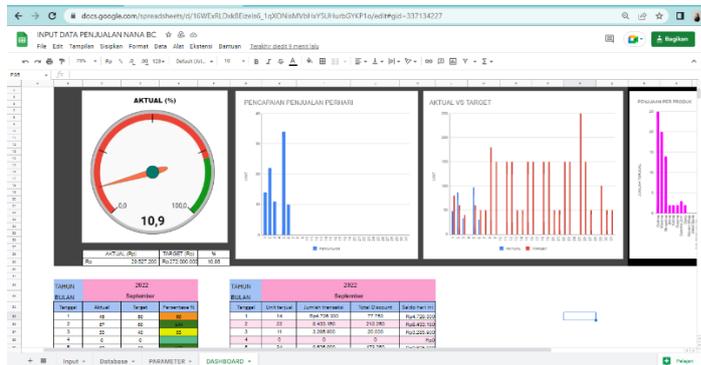
### 3.2 Dashboard

Sebagai parameter progress harian dimana memudahkan khususnya devisi sales dan marketing untuk mengetahui progress penjualan perhari, minggu dan bulanan. Tidak hanya itu bisa juga dijadikan data untuk pengambilan keputusan Perusahaan dengan tepat.



Gambar 1. Tampilan Penginputan Laporan Penjualan Nana Babycarrier

Gambar 2. Tampilan Database Laporan Penjualan Nana Babycarier



Gambar 3. Tampilan Dashboard Laporan Penjualan Nana Babycarier untuk Devisi



Gambar 4. Tampilan Database Laporan Penjualan Nana Babycarier untuk Owner



Gambar 5. Proses Sosialisasi Program Marketing dan Warehouse Nana Babycarier

#### 4. KESIMPULAN DAN SARAN

Secara keseluruhan sosialisai dan pelatihan yang dilakukan pada rumah produksi Nana Babycarrier berjalan dengan lancar dan juga tanpa halangan apapun. Selain itu materi dan juga pemahaman yang disampaikan oleh pengabdian kepada Nana Babycarrier dapat di terima dengan baik dan dapat dipahami. Hal tersebut dibuktikan dengan hasil penilaian sebelum dan juga setelah sosialisai serta pelatihan dilakukan, yang mana prosentase penilaian terkait materi yang di sampaikan rata-rata 85%. Hal ini menunjukkan bahwa dari sosialisai pendampingan yang dilakukan dapat dikatakan cukup memuaskan dan berhasil karena pengabdian mampu memberikan ilmu yang dimiliki untuk dapat diberikan dan dipraktikan kepada masyarakat atau diberikan kepada usaha rumah produksi Nana Babycarrier, dengan berjalannya sosialisai dan pengabdian yang dilakukan oleh pengabdian berjalan dengan lancar sehingga apa yang diberikan oleh pengabdian dapat diterima, dipahami, dan diimplementasikan oleh pemilik usaha demi memajukan usahanya.

#### UCAPAN TERIMA KASIH

Dengan berlangsungnya pengabdian ini dengan lancar dan tanpa halangan apapun kami ingin mengucapkan terimakasih kepada beberapa pihak yang ikut andil dalam kegiatan pengabdian ini. Yang pertama terimakasih kami ucapkan kepada Rumah Produksi Nana Babycarrier yang telah bersedia menjadi tempat untuk pengabdian tersebut dilaksanakan. Yang kedua ucapan terimakasih kepada pihak Universitas PGRI Yogyakarta yang telah memberikan izin untuk dapat terselenggaranya pengabdian tersebut dengan baik dan lancar. Dan yang terakhir kami ucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah ikut membantu dan ikut andil dalam acara tersebut yang tidak dapat disebutkan satu persatu.

#### DAFTAR PUSTAKA

- [1] Nurhaliza, Shifa, 2022, "Begini Pentingnya Peran UMKM dalam Perekonomian Indonesia!", *Idxchannel.com economics*, 06 Februari 2022 (Online). Tersedia : <https://www.idxchannel.com/economics/begini-pentingnya-peran-umkm-dalam-perekonomian-indonesia> , diakses tgl 30 November 2022
- [2] Admin, "Data UKM:IEEE,", *Dinas Koperasi, Usaha Kecil Dan Menengah Kabupaten Sleman 2021*, (Online). Tersedia : <https://dinkopukm.slemankab.go.id/data-statistik/data-ukm/> (Diakses 30 November 2022)
- [3] Ristono, Agus., (2010). *Manajemen persediaan edisi 1*. Yogyakarta : Graha Ilmu.
- [4] Indrajit, E. Richardus, (2003). *Manajemen Persediaan*. Grasindo, Jakarta.
- [5] Babycarrier, Nana , "Webiste Nana Baby Carrier," "Favorite Baby Carrier For All Parents, 01 Oktober 2019 (Online). Tersedia : [www.nanababycarrier.com](http://www.nanababycarrier.com) (Diakses 12 September 2022)